Marktregulierungen in der deutschen Sperrholzindustrie

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Hohen Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität zu Erlangen

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Hubert Hammers

aus Essen-Altenessen

Tag der mündlichen Prüfung 17. XII. 1936

1937. Druck von Joseph Hohlmann, Essen-Altenessen.

1937/195

Dekan: Professor Dr. F. Maurer.
Referent: Professor Dr. H. Wagenführ.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Meinen lieben Eltern!

Inhaltsübersicht.

Seite

Vorwort 7

A. Die deutsche Sperrholzindustrie

1. Kennzeichnung des Begriffes Sperrholz 9
2. Geschichtlicher Überblick über die Entwicklung der Sperrholzindustrie und ihrer Erzeugnisse 10
3. Technisches: Konstruktion und Herstellung 11
4. Arbeitsbedingungen der Sperrholzindustrie
   a. Standortfrage 15
   b. Arbeiterfrage 16
   c. Kapitalfrage 18

B. Probleme des deutschen Sperrholzmarktes

1. Rohstoffversorgung
   a. Holz 21
   b. Bindemittel 27
2. Sperrholzeinfuhr 28
3. Verhältnis zur Abnehmerschaft 30

C. Marktregulierungsversuche

1. Anregungen und Versuche zur Marktregulierung im Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten e. V. 34
2. Entstehung und Bedeutung der Arbeitsgemeinschaft Ibus-Corona-Schütte-Lanz (I. C. S.)
   a. Gründe für den Zusammenschluß 36
   b. Die Maßnahmen der I. C. S. zur Beruhigung des Marktes 41
3. Die Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I. D. S.) und ihre Entwicklung
   a. Zweck der I. D. S. und Erläuterung des Kartellvertrages 44
   b. Vereinbarungen mit dem Handel (Hannover-Vertrag) . 53

Seite

c. Gründe für das Scheitern dieser Vereinbarungen . . 61
d. Gegensätze innerhalb der I. D. S., Außenseiterfrage und Versuche zur Verbesserung der Kartellgrundlagen . 63

D. Kritische Betrachtung und Vorschläge einer durchgreifenden Marktregulierung

1. Freier oder regulierter Markt 77
2. Für die Sperrholzindustrie ungeeignete Kartellformen
   a. Preiskartell 85
   b. Kalkulationskartell 88
3. Vorschlag für ein Kontingentierungskartell 89
4. Sonderregelung für die Ausfuhr 97
5. Einordnung des Handels in die Marktregulierung . . 101

E. Die Stellung der Sperrholzindustrie in der deutschen Volkswirtschaft 106

Quellennachweis 109

Vorwort.

Die vernichtenden Auswirkungen der Krisen haben der Wirtschaft schon immer Anlaß gegeben, nach Mitteln zur Milderung dieser Folgen zu suchen. Vor allem die letzte Weltwirtschaftskrise hat zu einer Ausdehnung der Kartellierung geführt, weil in ihr die beste Möglichkeit zur Beeinflussung des Krisenablaufs durch die Unternehmer selbst gesehen wird. Zur Zeit steht die Kartellfrage im Brennpunkt des wirtschaftlichen Interesses, nicht zuletzt, weil das Gesetz über Errichtung von Zwangskartellen vom 15. Juli 1933 eine veränderte Einstellung der Regierung zu diesem Problem erkennen ließ und eine neue Wirtschaftspolitik eingeleitet hat.

In vorliegender Arbeit werden die Versuche einer Marktregulierung innerhalb der deutschen Sperrholzindustrie geschildert, die aus später noch darzulegenden Gründen unter schwierigen Verhältnissen arbeitet sowie wegen ihrer Rohstoffprobleme und ihrer Verflechtung mit dem Weltmarkt besonderes Interesse verdient. Der in dieser Industrie durch hemmungslosen Wettbewerb entstandene Schaden betrifft nicht nur die einzelnen Unternehmen, sondern in großem Umfang die gesamte deutsche Volkswirtschaft. Die zur Besserung des Marktes von der Industrie und dem Handel durchgeführten Maßnahmen zeitigten bisher keinen vollen Erfolg. Nachstehende Arbeit stellt einen weiteren Versuch dar, der zu einer Ordnung des Sperrholzmarktes beitragen soll. Da die bisherigen Bemühungen in der Hauptsache durch die Industrie angeregt wurden und auch das Material dieser Arbeit zum größten Teil aus diesen Kreisen stammt, ist es erklärlich, daß in erster Linie der Standpunkt der Produzenten vertreten ist.

Das für diese Arbeit benötigte Material war nur schwer zu beschaffen, da die wenige über die Sperrholzindustrie vorhandene Literatur ausschließlich technische Fragen behandelt. Dem Verfasser wurde in zuvorkommender Weise Einsicht in die Akten der Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I. D. S.) gewährt. Weitere Anregungen erhielt er in Gesprächen mit Herren der Sperrholzindustrie, des Sperholzhandels und der Reichsgruppe Industrie, wofür an dieser Stelle nochmals gedankt sei. Besonderen Dank schuldet der Verfasser Herrn Dr. J. Withake, Essen, und dem Treuhänder der I. D. S., Herrn Dr. K. Metz, Berlin, die ihm bei der Sichtung und Bewertung der Unterlagen zur Seite standen.

A. Die deutsche Sperrholzindustrie.

1. Kennzeichnung des Begriffes Sperrholz.

Sperrholz ist eine Verbindung von mehreren Holzlagen; gewöhnlich werden drei, fünf oder mehr Lagen derart miteinander verleimt, daß die Fasern jeder einzelnen Schicht rechtwinklig zu den Fasern der benachbarten Schicht verlaufen.

Um den Zweck des Sperrholzes zu verstehen, muß man von der Tatsache ausgehen, daß das Holz gemäß seinem jeweiligen Feuchtigkeitsgehalt beträchtlichen Veränderungen des Volumens unterworfen ist. Am stärksten wirken sich diese Veränderungen in der Breite, d. h. quer zur Faserrichtung, aus. Mit Zunahme des Feuchtigkeitsgehalts dehnt sich das Holz aus; wird ihm dagegen durch Trocknung Feuchtigkeit entzogen, so schrumpft es. Diese Formveränderungen bewirken das Werfen und Verziehen des Vollholzes, gegebenenfalls entstehen durch plötzliches Schrumpfen sogar Risse und Spalten.

Auf diese Tatsachen und Erfahrungen stützt sich die Konstruktion der Sperrholzplatte. Durch die kreuzweise Verleimung (Absperrung) werden die Spannungen der einzelnen Holzschichten ausgeglichen, vorausgesetzt, daß die Stärke der einzelnen Holzlagen im richtigen Verhältnis zueinander steht. Man erhält so einen Werkstoff, der im Vergleich zum Vollholz bedeutende Vorteile aufweist, und zwar nicht nur im Hinblick auf Formstetigkeit, sondern auch hinsichtlich Bearbeitbarkeit, Festigkeit und Verwendbarkeit.

2. Geschichtlicher Ueberblick über die Entwicklung der Sperrholzindustrie und ihrer Erzeugnisse.

Die fabrikmäßige Herstellung von Sperrholz sieht auf keine lange Vergangenheit zurück. Die Kunst des Absperrens reicht zwar bis in das frühe Altertum, doch soll auf die bekannt gewordenen Beispiele ältester Furnierarbeiten nicht näher eingegangen werden, da sie mehr von historischer als technischer Bedeutung sind.

Erst seit Anfang unseres Jahrhunderts kann man von einer fabrikmäßigen Herstellung des Sperrholzes sprechen. Rußland und Nordamerika machten den Anfang. Die ersten nach Deutschland eingeführten Platten stammten aus Rußland. Sie fanden zunächst auf dem deutschen Markt keinen rechten Anklang, da die Verleimung wie auch die äußere Beschaffenheit zu wünschen übrig ließen.

In den Jahren 1900—1910 entstanden in Deutschland die ersten Sperrholzfabriken. Man erkannte hier bald die großen Verwendungs- und Zukunftsmöglichkeiten des neuen Werkstoffes und bemühte sich vor allem um eine Qualitätsverbesserung. Das schwierige Problem der Verleimung wurde der Lösung ein großes Stück näher gebracht. Durch den Bau von hydraulischen Pressen, deren erste um 1903 entstanden, konnten bereits Platten in Standardgrößen von 90 × 180 cm, 120 × 220 cm und 110 × 250 cm hergestellt werden. Zu diesen Maßen kamen mit der Zeit zahlreiche andere hinzu, wobei ein immer größerer Flächeninhalt der Standardmaße angestrebt wurde. Unabhängig von der Sperrholzplatte — auch Furnierplatte genannt — entwickelte sich für besondere Zwecke eine Spezialplatte, die Tischlerplatte.

Während man die Furnierplatte durch kreuzweises Verleimen von dünnen Holzschichten (Furnieren) herstellt, besteht die mittlere Lage der Tischlerplatte aus gesägten Brettern, meist Fichte oder Tanne. Im Gegensatz zur Furnierplatte, an deren Konstruktion sich bis heute kaum etwas geändert hat, war die Tischlerplatte das Objekt zahlreicher Wandlungen. Die von den Tischlern schon lange geübte Technik des Absperrens konnte nicht ohne weiteres auf den Großbetrieb übernommen werden. Infolgedessen war die

Zeit von 1904—1923 mit den verschiedensten Versuchen ausgefüllt, um zu einer für die fabrikmäßige Herstellung geeigneten Konstruktion zu gelangen.
So durchbohrte man, um ein besseres Austrocknen zu erzielen, die Mittellagen siebartig, versuchte es dann mit nutähnlichen Kanälen und verband gleichlange Bretter durch Nut und Feder. Schließlich ging man um das Jahr 1926 fast allgemein zur Blockverleimung über, die in der letzten Zeit in der Streifenplatte ein Gegenstück fand.
Die technische Entwicklung des Sperrholzes wurde durch seine Verwendung im Luftschiff- und Flugzeugbau erheblich gefördert. Den hohen Anforderungen, die hier an Festigkeit, geringes Gewicht und Formbeständigkeit gestellt wurden, kamen gerade die Eigenarten des Sperrholzes entgegen.
Vor dem Weltkrieg gab es in Deutschland 11 Sperrholzfabriken mit insgesamt 1 190 Arbeitern. Im Jahre 1924 waren es 21 Werke mit einer Gefolgschaft von 2 387 Köpfen. Bis zum Jahre 1929 erhöhte sich die Zahl der Fabriken auf 61, die der Arbeiter auf 7 532.[1]) Bei dieser Zählung wurden nur solche Unternehmen erfaßt, die Sperrholz für den Handel und Fremdkonsum herstellen; Möbelfabriken, die Platten zum eigenen Bedarf fabrizieren, fanden keine Berücksichtigung. Im Juni 1936 bestanden 66 Werke mit etwa 10 500 Arbeitern.

3. Technisches: Konstruktion und Herstellung.

Holz und Leim sind die zur Herstellung von Sperrholz erforderlichen Rohstoffe; an ihrer Erzeugung sind fast sämtliche Kontinente beteiligt. Amerika liefert die Pine-Hölzer (Oregonpine und Carolinapine) und Whitewood. Aus Afrika stammt das am meisten verwandte Gabun- oder Okoumé-Holz, wie auch das häufig verarbeitete Abachi. Aus Rußland, Polen und den Randstaaten werden Erle und Birke bezogen. Deutsche Hölzer, die in größerem Umfange bei der Sperrholzfabrikation Verwendung finden, sind Buche, Erle, Birke, Pappel sowie Fichte, Kiefer und Tanne.
Nicht jedes Holz ist für die Sperrholzerzeugung geeignet. Nur Holzarten, die leicht zu messern und zu schälen, d. h.

[1]) „Deutscher Holzarbeiter" Nr. 15 vom 12. April 1930.

in Furniere aufzuschneiden sind, können verwandt werden. Wichtige Voraussetzungen für derartige Rundhölzer sind ein gerader, möglichst zylindrischer Wuchs mit gesundem Kern und großem Stammdurchmesser, eine klare und ruhige Struktur und ein ast- und rißfreies Gewebe.
Große Ansprüche werden auch an jene Holzarten gestellt, die der Fertigung von Tischlerplatten-Mittellagen dienen. Es ist eine durchaus falsche, aber leider sehr verbreitete Meinung, daß zu diesen Mittellagen auch minderwertiges Holz verwendet werden kann. Vielleicht entspringt diese irrige Anschauung der Tatsache, daß man diese Hölzer — in der Hauptsache Fichte, Tanne und Kiefer — in der Sperrholzindustrie durchweg als „geringere Holzarten" bezeichnet, da sie sich nicht, wie die übrigen Hölzer, zur Herstellung von Furnieren eignen und deshalb geringer bewertet werden. Die Werke, die sich speziell mit der Herstellung von Tischlerplatten befassen und Wert auf hohe Qualität legen, stellen gerade an diesen Rohstoff hohe Ansprüche, nicht nur in Bezug auf die Güte, sondern auch auf die Maße und die Herkunft (Wachstumsgebiet). Dieses Holz, meist als Schnittholz bezogen, stammt zu einem großen Teil aus Deutschland, im übrigen aus dem östlichen und südöstlichen Europa (Polen, Tschechoslowakei, Oesterreich, Rumänien).
Leim ist der nächstwichtige Rohstoff. Die mannigfachen Arten der in der Sperrholzindustrie verwendeten Bindemittel zeigen am besten, daß das Problem der Verleimung auch heute noch nicht restlos gelöst ist, trotzdem in der unmittelbar zurückliegenden Zeit große Fortschritte erzielt wurden. Immer wieder bringt die chemische Industrie neue Leimarten auf den Markt, und fast ohne Unterbrechung werden bei den Werken und Forschungsinstituten Versuche über Versuche angestellt, um nicht nur eine Verbesserung der Eigenschaften zu erzielen, sondern auch Ersatz für die ausländischen Rohstoffe zu schaffen.
Voraussetzung für die Eignung des Leims ist hohe Bindefestigkeit, geringer Feuchtigkeitsgehalt und unbedingte Vermeidung des Leimdurchschlags. Besondere Bedeutung wird außerdem der Wasserfestigkeit beigemessen.
Die beiden ältesten Bindemittel sind Lederleim und Kasein. Lederleim wird aus Gerberei- und Rohhautabfällen sowie aus Sehnen und Knochen gewonnen. Er kommt in verschie-

denen Formen auf den Markt, z. B. als Tafeln, Perlen, Pulver oder Gallerte. Der aufgetragene Lederleim wird vor dem eigentlichen Presseprozeß angetrocknet. Er gibt so den größten Teil des Wassergehalts wieder ab, wodurch die Gefahr, daß das Holz dieses Wasser aufsaugt, stark eingeschränkt wird. In der beheizten Presse wird der Leim wieder verflüssigt, jedoch erfolgt die Abbindung erst nach einer durch Kaltwasserzufuhr bewirkten Abkühlung der Presse. Die Notwendigkeit der Presseabkühlung und die geringe Wasserbeständigkeit sind Nachteile dieses Bindemittels.

Beim Kasein-Leim, der im Gebrauch an erster Stelle steht, fällt die Pressekühlung fort, so daß der Leimprozeß in kürzerer Zeit beendet ist. Der Hauptvorzug des Kaseins liegt aber in seiner größeren Wasserbeständigkeit. Die wichtigsten Erzeugungsländer sind Argentinien und Frankreich; geringe Mengen werden auch in Deutschland selbst hergestellt. Zurzeit wird Kasein vielfach mit einheimischem Blutalbumin gestreckt. Bei einem Mischungsverhältnis von 1:1 ist die Leimfestigkeit und Wasserbeständigkeit kaum geringer als bei reinem Kasein.

Für viele Verwendungszwecke reichen wasserbeständige Bindemittel nicht aus. Besonders von Platten, die im Flugzeug- und Schiffsbau Verwendung finden, wird heute eine größere Trocken- und Naßleimfestigkeit verlangt, als sie Lederleim und Kasein aufweisen. Diese Anforderungen gaben Anlaß zu immer wieder erneuten Bemühungen der chemischen Industrie, einen in gewissen Grenzen kochfesten Leim zu schaffen. In letzter Zeit haben sich zwei neue Leimarten besonders gut bewährt: der Kauritleim und der Leimfilm. Ersterer wird aus Harnstoffen gewonnen und kommt als dickflüssige Masse auf den Markt. Der Leimfilm dagegen ist ein Trockenleim. Er besteht aus einem hauchdünnen Papierträger, der mit einer Bakelitmasse getränkt ist. Da er sich ohne jeglichen Wasserzusatz unter hoher Hitze in der Presse auflöst, wird dem Holz die letzte Möglichkeit, Feuchtigkeit aus dem Leim aufzusaugen, genommen. Sowohl Kauritleim wie Leimfilm sind wasserfest; beide werden aus deutschen Rohstoffen hergestellt und müssen als die zur Zeit beste Lösung des schwierigen Verleimungsproblems angesehen werden.

Bei den vielerlei Holzarten und Leimen, die bei der Herstellung von Sperrholz Verwendung finden, ist es notwendig, für die Unterteilung nach Plattenarten die technischen Merkmale in den Vordergrund zu stellen. Das ist aber erst in der letzten Zeit durchgeführt worden. Vorher erfolgte die Einteilung nach den verschiedensten willkürlichen Gesichtspunkten, und zwar außer nach Holzart und Verleimung auch nach Standard- bezw. Presse- oder Fixmaßen, während jetzt die Kennzeichnung nach dem Aufbau und der Beschaffenheit der Außenflächen geschieht.

Die beiden Hauptgruppen sind:

1. Furnier- oder Möbelplatten,
2. Tischlerplatten.

Furnierplatten bestehen in sämtlichen Schichten aus Furnieren. Es ist hierbei gleich, ob die Mittellagen und die Außendecks ein und derselben oder verschiedenen Holzarten angehören. Die weitere Unterteilung erfolgt nach den Abmessungen und der Stärke. Bei Furnierplatten von mehr als 12 mm Stärke spricht man von Multiplexplatten, die vorzugsweise im Schiffsbau verarbeitet werden.

Tischlerplatten werden in Stärken von 8 — 50 mm hergestellt. Die Mittellage besteht aus Schnittholz oder blockverleimten Furnieren.

Die Fabrikation des Sperrholzes beginnt mit der Herstellung der Furniere, dünnen Holzblättern, die man durch Messern, Schälen oder auch Sägen des Rundholzes gewinnt. Soweit die Furniere nicht in der Plattenbreite angefallen sind, werden sie auf maschinellem Wege zu den gewünschten Breiten zusammengesetzt. Die für die Innenlage vorgesehenen Blindfurniere erhalten durch die Leimwalze einen Leimauftrag. Sie werden mit den Außendecks lose zusammengelegt und gelangen in die hydraulische Presse. Der Pressedruck, seine Dauer und die Temperatur richten sich jeweils nach der Holz- und Leimart. Nach vollendetem Presseprozeß werden die Kanten der fertigen Platte besäumt und die Außenflächen durch Ziehkling- oder Sandpapier-Schleifmaschinen verputzt.

Die Tischlerplatten-Außendecks durchlaufen bis zur Presse den gleichen Fabrikationsgang. Das Material für die Mittellage nimmt dagegen einen anderen Weg. Das Schnittholz

— meist Fichte oder Kiefer — und ebenfalls die für Stäbchenplatten bestimmten Mittellagenfurniere werden zu Blöcken von 40—60 cm Höhe gestapelt und dann in einer hydraulischen Presse unter Druck kalt verleimt. Nach erfolgter Abbindung wird der Block an der Blockbandsäge oder auf dem Gatter wieder in einzelne Schichten aufgetrennt. Diese Schichten bestehen nunmehr aus einer Reihe schmaler Stäbe, und zwar ist jeder Stab so breit, wie das ursprüngliche Brett oder Furnier dick war. Die fertigen Mittellagen werden danach mit den Außendecks zusammengelegt. Der weitere Arbeitsgang ist der gleiche wie bei der Furnierplatte.

4. Arbeitsbedingungen der Sperrholzindustrie.

a. Standortfrage.

In der deutschen Sperrholzindustrie herrschen zwei Arten der Standortorientierung vor: die Rohstofforientierung und die Absatzorientierung. Bei der Rohstofforientierung ist zu unterscheiden zwischen der Orientierung nach einheimischen und ausländischen Rohstoffen. Nach den einheimischen Rohstoffen richtet sich der Standort der Fabriken in Ostpreußen und im Weser-Bergland, während die an den großen Flußläufen und in der Nähe der zum Meer führenden Wasserwege gelegenen Fabriken ihren Standort so gewählt haben, daß die Herbeischaffung der ausländischen Rohstoffe unter möglichst geringen Transportkosten vor sich geht. Absatzorientiert sind die Fabriken in Westfalen und Lippe, die vorwiegend die in dieser Gegend besonders zahlreichen Möbelfabriken beliefern. Was sie an höheren Transportkosten für Rohstoffe aufzuwenden haben, wird durch niedrigere Frachtkosten für die fertigen Sperrholzplatten ausgeglichen.
Im allgemeinen ist festzustellen, daß weder von ausschließlicher Rohstoff- noch Absatzorientierung gesprochen werden kann. Die Wahl der Standorte läßt kein klares System erkennen, was einmal darauf zurückzuführen ist, daß sich die Transportkosten für Rohstoffe und Fertigwaren die Waage halten und zum anderen zahlreiche Sperrholzfabriken aus ursprünglich für andere Erzeugnisse bestimmten Produktionsstätten hervorgegangen sind.

Die nachstehende Karte zeigt die Verteilung der Sperrholzunternehmungen auf das deutsche Reich.

[1])

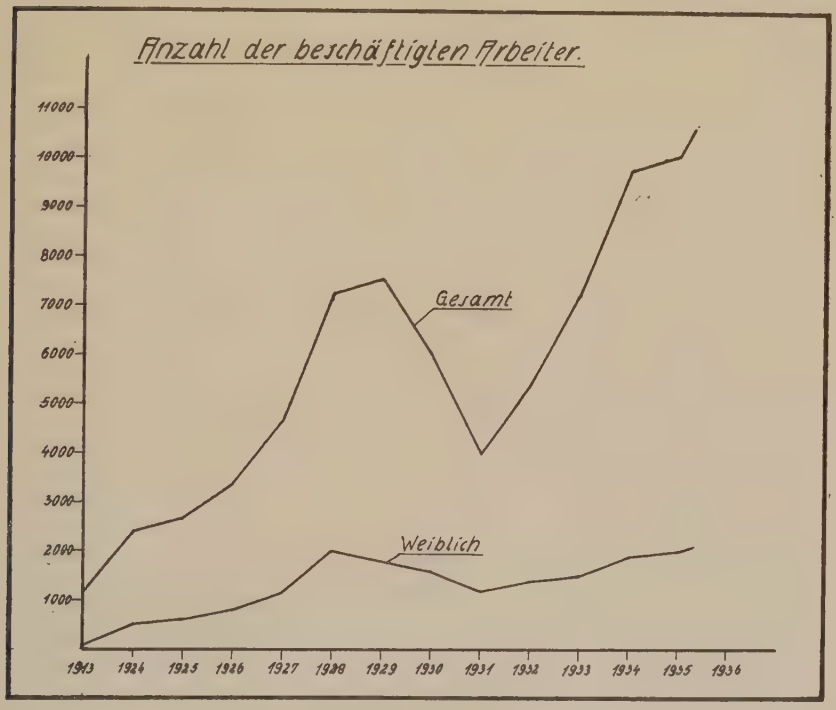
b. Arbeiterfrage.

Bei den Arbeitern der Sperrholzindustrie handelt es sich in der Hauptsache um angelernte und zum kleineren Teil um ungelernte Arbeiter. Den angelernten Arbeitern obliegt die Bedienung des umfangreichen Maschinenparks, während die ungelernten Arbeiter den Transport und die Lagerung der Hölzer und fertigen Platten besorgen.

Wegen der großen Ansprüche, die an das Fachwissen und die technischen Kenntnisse der angelernten Arbeiter gestellt werden, ist man in manchen Betrieben dazu übergegangen. jüngere Leute eine kurze Lehrzeit durchmachen zu lassen, um so einen Stamm guter Vorarbeiter und Werkmeister heranzuziehen.

[1]) Festschrift zum 25jährigen Bestehen der Industrie für Holzverwertung A.-G., Essen-Altenessen (Oktober 1928).

Verhältnismäßig groß ist der Anteil der weiblichen Arbeiterschaft, die zu den leichteren Arbeiten — Beschickung der Leimmaschinen, der Trockenanlagen und Sortieren und Zusammenlegen der Furniere — herangezogen wird. Gerade das Zusammensetzen von Eichen- und Edelholzfurnieren kommt den besonderen Fähigkeiten der weiblichen Arbeitskräfte entgegen, weil es sich hierbei nicht um eine mechanische Tätigkeit handelt; die einzelnen Furniere müssen sich in ihrer Struktur ergänzen, damit ein harmonisches und der Maserung des Vollholzes entsprechendes Bild erzielt wird.



[1])

In den letzten Jahren hat sich der Anteil der Arbeiterinnen an der Gesamtgefolgschaft aus verschiedenen Gründen verringert. Die Einführung weiterer Maschinen, durch die die

[1]) („Deutscher Holzarbeiter" Nr. 15 vom 12. April 1930.)

Handarbeit mehr und mehr verdrängt wurde, forderte einen vermehrten Einsatz männlicher Arbeitskräfte. Von den in der letzten Wirtschaftskrise notwendig gewordenen Entlassungen wurden neben den ungelernten, vornehmlich die weiblichen Arbeitskräfte betroffen, während der Stamm der angelernten Facharbeiter möglichst beibehalten wurde. Schließlich machte die Einführung des Ehestandsdarlehens weitere Plätze für männliche Arbeitskräfte frei.

Vorstehende Darstellung gibt Aufschluß über die Zahl der in der Sperrholzindustrie beschäftigten Arbeiter.

c. Kapitalfrage.

Die Höhe des zum Betrieb einer Sperrholzfabrik erforderlichen Kapitals hängt nicht allein von der Kapazität, sondern auch von der Art und dem Umfang des Fabrikationsprogramms ab. Je nachdem, ob nur Tischlerplatten, nur Schälplatten aus überseeischem Gabun, nur Buchenplatten aus deutscher Buche oder aber mehrere Plattenarten hergestellt werden, ist der Kapitalbedarf verschieden.

Einen Ueberblick über die in 9 Sperrholzfabriken investierten Mittel gibt die nachstehende Bilanzzusammenstellung (Seite 19), in der die 1933 und 1934 veröffentlichten Bilanzen aller Sperrholzunternehmungen berücksichtigt worden sind, die in der Rechtsform der Aktiengesellschaft arbeiten.

Aus dieser Zusammenstellung ist das Verhältnis zwischen dem Anlage- und Umlaufsvermögen ersichtlich; außerdem gibt sie Aufschluß über die Aufwendungen für Löhne und Gehälter sowie die übrigen Posten des Solls der Gewinn- und Verlustrechnung. Es hätte nahe gelegen, die Abschlüsse der in dieser Aufstellung erfaßten Unternehmungen einzeln auszuweisen, doch wurde hiervon abgesehen, weil ein solcher Vergleich leicht zu falschen Schlüssen führen könnte, obwohl die Gliederung der Bilanzen durch die Aktienrechtsnovelle vereinheitlicht worden ist. Abgesehen davon, daß in fast allen Bilanzposten stille Reserven enthalten sein können, ist die Handhabung des Gewinn- und Verlustkontos selbst bei den Wirtschaftsprüfern noch so unterschiedlich, daß ein zutreffender Vergleich auch bei nur zwei Firmen kaum möglich wäre. So mußte festgestellt werden, daß bei der einen Gesellschaft die Frachtkosten für die ausgehende

Bilanzzusammenstellung von 9 Sperrholzunternehmen 1933 und 1934.

	Bilanzpositionen	1933		1934	
		RM	%	RM	%
1	Anlagevermögen	7 295 158	51,1	6 753 710	44,4
2	Beteiligungen	10 008	0,1	15 009	0,1
3	Waren	2 978 832	20,9	3 562 969	23,4
4	Forderungen	2 764 482	19,3	3 494 036	23,0
5	Sonstige flüssige Mittel	1 230 216	8,6	1 398 467	9,1
6	Aktivseite der Bilanz	14 278 696	100,0	15 224 191	100,0
7	Aktienkapital, Reserve u. Gewinn- bzw. Verlustvortrag	6 456 671	45,2	6 204 238	40,8
8	Wertberichtigungen	346 459	2,5	468 653	3,1
9	Rückstellungen	648 179	4,5	776 656	5,1
10	Langfristige Verbindlichkeiten	3 444 862	24,1	3 287 772	21,6
11	Kurzfristige Verbindlichkeiten	3 712 341	26,0	4 139 399	27,2
12	Gewinn bzw. Verlust	[1]) 329 816	2,3	347 473	2,2
13	Passivseite der Bilanz	14 278 696	100,0	15 224 191	100,0
14	Löhne und Gehälter	3 262 310	43,1	4 227 388	46,2
15	Soziale Abgaben	253 693	3,4	342 311	3,8
16	Abschreibungen auf Anlagen	702 580	9,3	1 077 167	11,8
17	Andere Abschreibungen	376 187	5,0	283 771	3,1
18	Zinsen	376 818	5,0	394 195	4,3
19	Besitzsteuern	191 703	2,5	258 112	2,8
20	Sonstige Aufwendungen	2 400 556	31,7	2 560 469	28,0
21	Gesamt-Aufwendungen	7 563 847	100,0	9 143 413	100,0
22	Betriebsüberschuß (22 : 14)	6 636 582	203,0	9 159 882	217,0
23	Sonstige Erträge	597 450		331 002	
24	Gesamt-Erträge	7 234 032		9 490 884	
	Stammkapital	8 400 000		8 400 000	

	1933	1934
Liquidität 1 : $\frac{1+2}{7+10}$	0,738	0,713
Liquidität 2 : $\frac{3+4+5-8}{9+11}$	1,520	1,625
Liquidität 3 : $\frac{6-8}{9+10+11}$	1,785	1,799

[1]) Verlust

Fertigware als Erlösschmälerung von den Erlösen abgesetzt wurden, während sie bei einer anderen Gesellschaft unter den sonstigen Aufwendungen ausgewiesen waren. Aehnliche Verschiedenheiten ergaben sich beim Skonto bezw. Barzahlungsrabatt, beim Umsatzbonus, bei der Umsatzsteuer und bei der Kraft- und Dampferzeugung. Die in der Aufstellung berücksichtigten Unternehmungen sind mit etwa 35—40 v. H. an der gesamten deutschen Sperrholzproduktion beteiligt.

Wollte man auf Grund dieser Zusammenstellung eine Normalbilanz konstruieren, so käme man — bei Aktivierung der geschätzten Reserven im Anlagevermögen und Annahme eines dem Betriebsüberschuß und den Aufwendungen etwa entsprechenden Brutto-Erlöses — zu folgenden Zahlen:

Aktiva

Anlagevermögen		RM 900 000.—
Umlaufsvermögen:		
Waren	RM 450 000.—	
Forderungen	RM 450 000.—	
sonstige flüssige Mittel	RM 200 000.—	RM 1 100 000.—
		RM 2 000 000.—

Passiva

Aktienkapital und Reserven	RM 1 100 000.—
Langfristige Verbindlichkeiten	RM 400 000.—
Kurzfristige Verbindlichkeiten	RM 428 000.—
Gewinn	RM 72 000.—
	RM 2 000 000.—

Aufwendungen

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	RM 1 300 000.—
Löhne und Gehälter	RM 500 000.—
Soziale Abgaben	RM 40 000.—
Abschreibungen	RM 90 000.—
Andere Abschreibungen	RM 30 000.—
Zinsen	RM 36 000.—

Besitzsteuern	RM 32 000.—
Sonstige Aufwendungen	RM 300 000.—
Gewinn	RM 72 000.—
	RM 2 400 000.—
Erträge:	
Brutto-Erlöse	RM 2 400 000.—
	RM 2 400 000.—

B. Probleme des deutschen Sperrholzmarktes.

1. Rohstoffversorgung.

a. Holz.

Von jeher war die Rohstoffversorgung eine der wichtigsten Fragen der deutschen Sperrholzindustrie. Bei dem Rohstoff Holz handelt es sich um Rundhölzer, aus denen die Furniere gewonnen werden, und um Schnittholz, das zur Herstellung der Mittellagen dient. Die größeren Schwierigkeiten entstehen bei der Beschaffung des Rundholzes. Der deutsche Wald liefert nur wenig für die Sperrholzherstellung geeignete Stämme. In dem selbstverständlichen Bestreben, mit Rücksicht auf die Handels- und Zahlungsbilanz überall da, wo ausländische Rohstoffe durch inländische zu ersetzen sind, deutsche Rohstoffe zu verwenden, hat die Sperrholzindustrie zahlreiche und umfangreiche Versuche angestellt, um einheimische Hölzer der Sperrholzfabrikation dienstbar zu machen. Diese Versuche waren jedoch nicht sonderlich erfolgreich, so daß man nach wie vor auf die Einfuhr ausländischer und überseeischer Rohhölzer angewiesen ist.

Durch den Vierjahresplan hat die Rohstoffrage insofern ein neues Gesicht bekommen, als das Ziel jetzt nicht mehr allein auf den Ersatz ausländischer Rohstoffe durch einheimische Rohstoffe gerichtet ist, sondern in großem Umfange versucht werden soll, neue Werkstoffe an Stelle der alten zu setzen. So sind umfangreiche Versuche im Gange, die bisher ungenutzten Holzwerte und Holzarten dadurch verwendungsfähig zu machen, daß man sie zunächst in allerkleinste Bestandteile (Holzfasern, Holzstoff, Holzschliff) zerlegt und

diese durch Beimischung geeigneter Chemikalien wieder zu Formstücken, Platten und Tafeln, ähnlich dem Sperrholz, zusammensetzt. Über das Ergebnis dieser neuen Versuche zu berichten, wäre noch verfrüht.

An erster Stelle in der Reihe der ausländischen Rohhölzer steht das Okoumé. Es kommt aus der französischen Kolonie Gabun — daher auch vielfach mit Gabun bezeichnet — und aus der spanischen Kolonie Guinea. Man darf Okoumé als das für deutsche Verhältnisse bestgeeignete Holz zur Sperrholzplattenherstellung ansehen. Mit einigem Abstand folgen verschiedene andere Mahagoni-Arten sowie Abachi und Limba aus Afrika, ferner Whitewood und Oregonpine aus Nordamerika (siehe Tabelle Seite 23).

Die eingeführten Hölzer werden nicht sämtlich von der Sperrholzindustrie verarbeitet. Ein Teil ist für die Furnierwerke und andere Holzbearbeitungsfabriken (Zigarrenkistenfabriken) bestimmt. Nach der Produktionserhebung des Statistischen Reichsamts für 1934 betrug der Rundholzverbrauch der deutschen Sperrholzindustrie an afrikanischen Hölzern 152 000 tons und an amerikanischen Hölzern 13 000 cbm. Diese Mengen entsprechen etwa 55% der in nebenstehender Darstellung für dieses Jahr ausgewiesenen Gesamt-Rohholzeinfuhrziffern. In Wirklichkeit ist aber der Anteil der Sperrholzindustrie an der Rohholzeinfuhr noch größer, weil nicht die gesamte Einfuhrmenge unmittelbar dem Verbrauch zugeführt, sondern ein Teil zur Auffüllung der Lagerbestände verwendet wurde.

Von den einheimischen Hölzern kommen für Furniere Buche, Erle, Kiefer, Birke, Pappel und neuerdings auch besonders ausgewählte Fichte in Betracht. Wohl ausschließlich aus deutschem Holz werden Buchenplatten hergestellt. Diese Plattenart eignet sich jedoch nur für bestimmte Zwecke; auch ist der Anfall an schälfähiger Buche in den günstig gelegenen Gebieten beschränkt, so daß einer Vergrößerung der Produktion Grenzen gezogen sind. Man verwendet Buchenplatten hauptsächlich für einfache Möbel und zu Verpackungszwecken.

Erle und Birke fallen in schälfähiger Qualität in Deutschland nur in geringer Menge an. So beläuft sich der Einschlag dieser Hölzer in Ostpreußen, dem Haupterzeugungsgebiet, jährlich auf nur etwa 15 000 cbm. Nimmt man die Produk-

Rohholz-Einfuhr der Jahre 1928 bis 1935.

Amerikanische Hölzer.

Holzart	1928 cbm	1929 cbm	1930 cbm	1931 cbm	1932 cbm	1933 cbm	1934 cbm	1935 cbm	Gesamt cbm
Pappeln	21000	22700	11000	3100	3878	4040	5260	11000	81978
Pine u. Fir	5000	2400	11230	1300	5750	5200	2580	9725	43235
Eiche	200	475	50	—	14	135	2117	606	3597
Gesamt	26200	25575	22330	4400	9642	9375	9957	21331	128810

Afrikanische Hölzer.

Holzart	1928 tons	1929 tons	1930 tons	1931 tons	1932 tons	1933 tons	1934 tons	1935 tons	Gesamt tons
Limba	200	65	26	204	475	1050	11000	16700	29720
Okoumé	234000	166750	245000	126400	182650	184600	248400	232350	1620150
Abachi	17280	10025	10690	2968	9020	10335	17850	11550	89718
Mahagoni	18720	13571	12147	4830	8656	9760	11830	17766	97280
Gesamt	270200	190411	267863	134402	200801	205745	289080	278366	1836868

[1])

tion der in Ostpreußen ansässigen Sperrholzwerke mit 12 000 cbm an, so beträgt deren Rundholzbedarf an Erle und Birke bei einer Ausbeute von 30 — 40 % allein 30 000 bis 40 000 cbm jährlich. Der Erlen- und Birken-Anfall reicht also bei weitem nicht zur Deckung des Bedarfs dieser Werke aus, zumal ein Teil der verfügbaren Rundhölzer anderen Holzverarbeitern (Furnierwerken und Holzbearbeitungsfabriken) zugeteilt werden muß. Daher sind selbst die ostpreußischen Werke darauf angewiesen, die Fehlmenge durch Einfuhr zu decken, wofür namentlich Polen, Litauen, Lettland und zeitweise auch Rußland in Betracht kommen.
Ähnlich liegen die Verhältnisse bei schälfähiger Kiefer; auch diese wird vorzugsweise in Ostpreußen verarbeitet. Man verwendet sie in erheblichen Mengen für Küchenmöbel, Wandverkleidungen und Hohltüren.

[1]) Jahresbericht über Nutzhölzer (1928 — 1935)
J. F. Müller & Sohn A.-G., Holzmakler, Hamburg.

Von den deutschen Hölzern kommt die Pappel, besonders die rheinische, dem Okoumé und dem Whitewood in der Eignung für Sperrholz am nächsten. Aber die vorhandenen Pappelbestände sind nur gering; der Anfall wird vom Markt restlos aufgenommen. Infolgedessen haben die immer wieder von den Forschungsinstituten und den Fabriken selbst angestellten Versuche mehr den Zweck, auch kleinere, in abgelegenen Gebieten vorhandene Bestände der Sperrholzindustrie zuzuführen. Außerdem sollen sie feststellen, ob es zweckmäßig ist, neue Pappelanpflanzungen vorzunehmen und bei der Aufforstung die Ansprüche der Sperrholzindustrie in Rechnung zu ziehen.

In den letzten Jahren ist man mit einigem Erfolg daran gegangen, auch Fichte zu schälen, und zwar nicht allein für Stäbchenmittellagen, sondern auch für Außendecks.

Aus alledem ersieht man, daß die Sperrholzindustrie sich zur Zeit nicht allein auf deutsche Rohhölzer beschränken kann. In einer Stellungnahme des Reichsministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (Aktenzeichen I. F. 5900/17 vom Februar 1931) heißt es:

„Auch bei gewissen Holzfabrikaten kann die ausschließliche Verwendung deutschen Holzes nicht gefordert werden, z. B. bei dem Sperrholz. Hierbei sind für die äußeren Schichten Schälfurniere erforderlich, zu deren Herstellung das notwendige Holz im deutschen Wald überhaupt nicht, teils nicht in ausreichender Menge gewonnen wird."

Am 19. Juli 1932 hat die wirtschaftspolitische Abteilung der N.S.D.A.P. auf die von einer Sperrholzfabrik gegebenen Darlegungen über die Rohstofflage wie folgt geantwortet:

„Das deutsche Holz reicht nicht aus, um den deutschen Holzverbrauch zu decken. Die deutsche Volkswirtschaft ist zu einem gewissen Teil auf Einfuhr ausländischer Hölzer angewiesen. Die Maßnahmen zur Verminderung der deutschen Holzeinfuhr werden insbesondere die Hölzer, die zur Zellstoffherstellung Verwendung finden, treffen. Wichtige wirtschaftliche und chemische Untersuchungen sind zu diesem Zwecke bereits in die Wege geleitet. Die Verhinderung der Einfuhr von Hölzern, die in der deutschen Sperrholzindustrie Verwendung finden, wird dagegen in absehbarer Zeit nicht möglich sein."

Trotz dieser Sachlage stößt man immer wieder auf die Tatsache, daß Behörden und auch Privatleute in irriger Beurteilung der Rohstofflage Sperrholz aus einheimischen Rohhölzern verlangen oder für ihre Bauten vorschreiben. Die Folge war, daß zeitweise einige wenige Sperrholzfabriken eine Art Monopol für öffentliche Aufträge hatten. In Wirklichkeit verarbeiteten aber auch diese Werke ausländische Rohhölzer, die allerdings in der fertigen Platte als solche nicht mehr kenntlich sind, da zwischen ausländischer Erle, Birke und Kiefer und den gleichen Holzarten deutscher Herkunft kein Unterschied besteht.

Besonders deutlich zeigten sich die Nachteile dieser Unkenntnis darin, daß infolge der erhöhten Nachfrage nach Erlen-, Birken- und Kiefern-Sperrholz dem Käufer häufig Platten geliefert wurden, die nicht nur aus ausländischem Rohholz bestanden, sondern sogar im Ausland hergestellt waren!

Es ergibt sich also aus der unüberlegten Forderung nach rein deutschem Sperrholz häufig gerade das Gegenteil dessen, was angestrebt werden soll. Denn weder die deutsche Forstwirtschaft noch die Sperrholzindustrie haben von Maßnahmen dieser Art irgendwelchen Nutzen. Mangels geeigneter Schälhölzer müßte die Produktion eingeschränkt werden; dies aber würde wiederum zu einer Verringerung des Verbrauchs der bisher verwendeten deutschen Hölzer führen, denn da nicht mehr Tischlerplatten angefertigt werden können, als Rundholz für die geschälten oder gemesserten Außendecks zur Verfügung steht, würde auch die Nachfrage nach deutschem Fichten-, Tannen- oder Kiefernschnittholz, wie es für die Mittellagen benötigt wird, zurückgehen. Im Juni 1932 hat der Vorsitzende der Vereinigung der Oberförster des Regierungsbezirks Kassel in Erkenntnis dieser Sachlage an eine deutsche Sperrholzfabrik folgendes Schreiben gerichtet:

„Der Anblick der von Ihnen verarbeiteten ausländischen Hölzer (Gabun) hat uns die Überzeugung gewinnen lassen, daß die Sperrholzindustrie ihren Bedarf an Rohstoff, der Gott sei Dank noch recht erheblich ist, im deutschen Wald auch nicht annähernd decken kann. Was dieser an Birke, Erle, Pappel, Buche oder auch Kiefer liefern kann, dürfte zwar nach der Stärke (Durchmesser) vielfach ge-

nügen. Aber die Qualität (Astreinheit) wird den zu stellenden, hohen Ansprüchen nur in den seltensten Fällen gerecht werden können. Hier gibt es nur einen Weg, nämlich den Bezug der hochwertigen Auslandshölzer, wenn die Sperrholzindustrie auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig bleiben soll. Wer der Drosselung der Einfuhr dieser Hölzer das Wort redet, der kennt die Verhältnisse nicht. Man muß sich vor Augen halten, daß, wenn die Sperrholzindustrie zum Erliegen kommt, der deutsche Waldbesitz wiederum ein wenn auch nicht ausschlaggebendes Absatzgebiet verliert."

Die deutsche Sperrholzindustrie ist selbst im höchsten Maße an der Lösung des Rundholzproblems interessiert und unterstützt deshalb alle Bemühungen, den Verbrauch heimischer Rohstoffe zu fördern, um entsprechend die Einfuhr ausländischen Materials vermindern zu können. Im Verein mit der Forstwirtschaft wurden und werden zahlreiche Versuche unternommen, um ein zur Sperrholzerzeugung geeignetes Rohholz zu gewinnen. Allerdings muß bei diesen Versuchen auf lange Sicht gearbeitet werden; denn selbst wenn bei der Aufforstung des deutschen Waldes jetzt schon auf die Ansprüche der Sperrholzindustrie Rücksicht genommen wird, so werden doch noch Jahrzehnte vergehen, bis die Neuanpflanzungen erntereif sind.

Veranlaßt durch die Devisenlage, ist versucht worden, durch gemeinsame Maßnahmen die Rundholzausbeute zu erhöhen, um so die Einfuhr ausländischer Hölzer zu verringern und die vorhandenen Vorräte zu strecken. So faßte die Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I.D.S.) folgende für ihre Mitglieder verbindlichen Beschlüsse:

a) Die Stärke der Außenfurniere soll
bei Furnierplatten höchstens 1,5 mm,
bei Tischlerplatten
bis 16 mm Stärke höchstens 2,5 mm,
bis 30 mm Stärke höchstens 3,5 mm,
über 30 mm Stärke höchstens 4 mm
betragen.

Die Außendecks bei Stäbchenplatten sind tunlichst schwächer zu halten, da dies praktisch als ausreichend erwiesen ist.

Nur bei Verwertung vorhandener, geringerer Sorten dürfen von den Fabrikanten stärkere Deckfurniere geliefert werden. Wird vom Besteller eine größere Furnierstärke verlangt, so hat ein diesbezüglicher Aufschlag auf die Listenpreise stattzufinden.

b) Für die Mittellagen kann eine beliebige Holzart gewählt werden; doch ist ausländisches Holz dabei möglichst zu vermeiden. Besonders bei Herstellung der Stäbchenplatten soll diese Regelung Berücksichtigung finden.

b. Bindemittel.

Bei den Bindemitteln ist die deutsche Sperrholzindustrie ebenfalls noch in erheblichem Maße auf die Einfuhr ausländischer und überseeischer Stoffe angewiesen. Kasein, das, wie erwähnt, im Gebrauch an erster Stelle steht, wird in Deutschland nur in verschwindend geringen Mengen erzeugt. Aus nachstehender Statistik sind die Kasein-Einfuhrzahlen für die Jahre 1931—1935 ersichtlich. In diesen Zahlen ist die Einfuhr des für Nahrungsmittel bestimmten Kaseins nicht enthalten. Sie beziehen sich nur auf das für technische Zwecke verwendete Kasein. Außer der Sperrholzindustrie ist die Papierindustrie ein wichtiger Verbraucher dieses Rohstoffes. Nach der Produktionserhebung des Statistischen Reichsamts für 1934 betrug der Kaseinverbrauch der deutschen Sperrholzindustrie 38 000 dz. Der außerordentliche Einfuhrrückgang von 1934 auf 1935 ist durch die inzwischen für Kasein eingeführte Einfuhrkontingentierung veranlaßt. Bisher wurde der Bedarf der Sperrholzindustrie bevorzugt gedeckt.

Kasein-Einfuhr nach dz und RM für die Jahre 1931 bis 1935.

	dz	RM
1931	157 601	7 263 000
1932	157 983	4 548 000
1933	164 317	5 649 000
1934	200 370	9 650 000
1935	90 544	4 072 000

(Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt.)

Wie die Erfindung der neuen Kaurit- und Leimfilme, die sich in den letzten Jahren besonders für hochwertige Platten in großem Umfang eingeführt haben, zeigt, besteht gerade auf diesem Gebiet Aussicht, die angestrebte Unabhängigkeit vom Ausland zu erreichen. Schon jetzt werden diese neuen Leime auch ausgeführt, weshalb sogar die Möglichkeit besteht, hinsichtlich der Sperrholzbindemittel zu einer aktiven Handelsbilanz zu kommen.

2. Sperrholzeinfuhr.

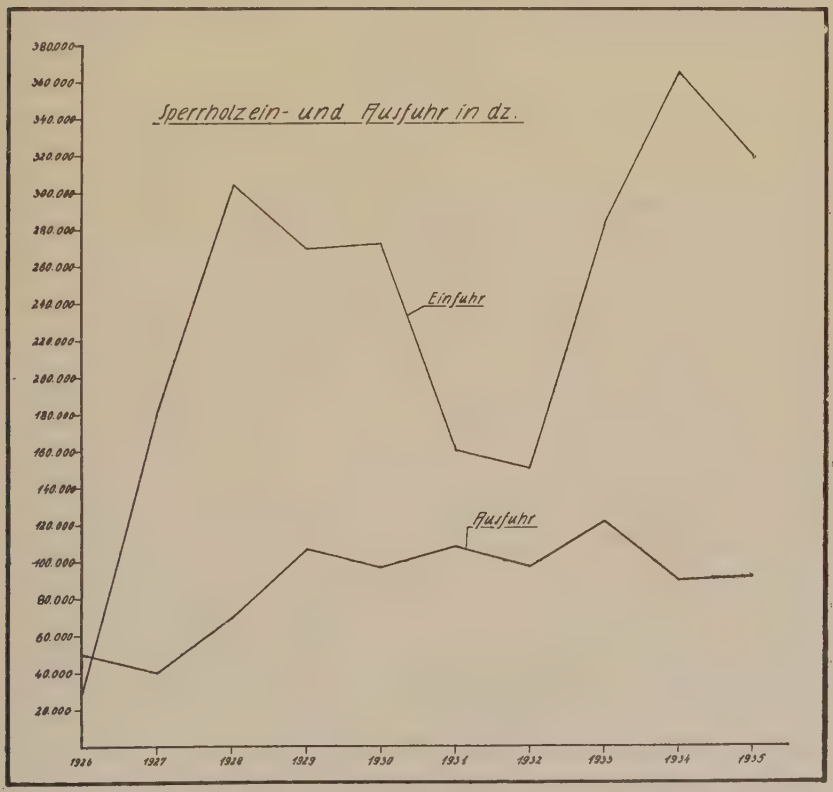
Die deutsche Sperrholzindustrie steht nach der Zahl der Erzeugungsstätten, der Neuzeitlichkeit der technischen Einrichtungen und dem Umfang der Produktion kaum hinter den größten und wichtigsten Sperrholzerzeugungsländern (Nordamerika, Rußland und Finnland) zurück. Infolgedessen drängt sich die Frage auf, ob es trotzdem notwendig ist, ausländisches Sperrholz überhaupt oder gar in dem Umfang einzuführen, wie es in den rückliegenden Jahren geschah.

In der Hauptsache erstreckt sich die Einfuhr auf Birken-, Erlen-, Kiefern- und Oregonpineplatten, also auf Holzarten, die in Deutschland selbst nur in verhältnismäßig geringen Mengen fabriziert werden. Birken- und Erlenplatten konkurrieren stark mit den einheimischen Buchenplatten, da die Verwendungsmöglichkeiten etwa die gleichen sind. Infolgedessen werden die Buchenplattenhersteller durch einen übermäßigen Import am meisten betroffen; dies wiegt umso schwerer, als eine durch die Einfuhr erzwungene Drosselung der Buchenplattenerzeugung zu Lasten des wichtigsten einheimischen Rohholzes geht. Aber auch die übrigen Sperrholzwerke hatten zeitweise unter der übersteigerten Einfuhr zu leiden; denn bei großen Preisunterschieden zwischen deutschen und ausländischen Platten stellen sich die Verbraucher erfahrungsgemäß auf die Verarbeitung kleinerer Maße und heller Holzarten — wie Birke und Erle — um, selbst wenn sonst größeren Abmessungen und dunklen Hölzern wie Gabun für den gleichen Verwendungszweck der Vorzug gegeben wird.

Der ausschlaggebende Vorteil der Importplatten gegenüber der deutschen Ware liegt in ihrer außerordentlichen Billig-

keit. Namentlich die nord- und osteuropäischen Länder fabrizieren infolge ihres Holzreichtums und ihrer niedrigen Löhne sehr günstig. Es wäre ihnen möglich, die deutschen Inlandspreise um 30 — 50 % zu unterbieten, wenn nicht durch den Zollschutz ein gewisser Ausgleich geschaffen würde.

Seit 1930 beträgt der deutsche Einfuhrzoll, der sich vordem auf RM 7,50 je 100 kg belief, RM 20,—, doch ist dieser Satz in dem Handelsvertrag mit Finnland für Birke auf RM 11,50 herabgesetzt worden. Dieser Vertragssatz gilt auch für die übrigen Sperrholzeinfuhrländer, mit denen Meistbegünstigungsabkommen bestehen.



[1])

In den letzten Monaten hat das Problem der Sperrholzeinfuhr, das früher die Auseinandersetzungen zwischen Sperr-

[1]) (Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt.)

holzindustrie und Sperrholzhandel beherrschte, an Bedeutung verloren, weil die Devisenlage von selbst zu einer Einschränkung des Imports führte. Immerhin bleibt die Abstimmung der Sperrholzeinfuhr auf den wirklich notwendigen Bedarf auch für die Zukunft eine wichtige Aufgabe. Bei ihrer Lösung ist zu berücksichtigen, daß zunächst der Absatz der aus inländischen Rundhölzern hergestellten Sperrholzplatten gesichert sein muß. Außerdem darf die Existenz der übrigen mit großen Mitteln aufgebauten Sperrholzindustrie nicht gefährdet werden. Können diese Ziele durch eine entsprechende Kontingentierung der Einfuhr nicht erreicht werden, so sind Einfuhrzölle in einer Höhe notwendig, die es der deutschen Industrie unter Berücksichtigung aller Qualitätsunterschiede gestatten, mit der ausländischen Ware in Wettbewerb zu treten.

3. Verhältnis zur Abnehmerschaft.

Die starke Aufwärtsentwicklung der Sperrholzindustrie im letzten Jahrzehnt machte die Frage der zweckmäßigen Warenverteilung zu einem wichtigen Problem, das auch heute noch einer allseitig anerkannten Lösung harrt. Sollte man die Verbraucher — also Tischlereien, Innenausbaufirmen, Möbel- und Automobilfabriken, Werften und Waggonbauanstalten — unmittelbar beliefern oder war es vorteilhafter, zwischen Industrie und Konsum den Handel als Warenverteiler einzuschalten? Lange Zeit hindurch hat die Industrie, mit einigen wenigen Ausnahmen, die Versorgung der Verbraucher selbst übernommen. Vom größten Verbraucher bis hinunter zum kleinen Tischlermeister wurde das Sperrholz im allgemeinen ab Fabrik bezogen. Die unmittelbare Verbraucherbelieferung bedingte für die Industrie eine große Lagerhaltung, erhöhte Werbetätigkeit wie auch hohe Kosten der Kreditgewährung. Trotzdem wollte ein beträchtlicher Teil der Industrie nichts von einer Zwischenschaltung des Handels wissen. Vor allem war man nicht gewillt, eine sogenannte Handelsspanne, d. h. eine Spanne zwischen Händler- und Verbraucherpreisen, zu gewähren. An dieser ablehnenden Einstellung trägt der Handel selbst eine gewisse Schuld; denn viele Wiederverkäufer, vor allem Baumaterial- und Schnittholzhändler, führten Sperrholz nur nebenbei und betrachteten es als Zugabeartikel. Es war

ihnen daher gleich, ob sie hieran viel, wenig oder sogar nichts verdienten, da sie ihren Nutzen aus dem Verkauf der übrigen Artikel zogen.

Der Absatzorganisation fällt gerade in der Sperrholzindustrie infolge der vielen Verwendungsgebiete des Sperrholzes und der hohen Zahl der Verarbeitungsstätten, in denen Sperrholz gebraucht wird, eine große Bedeutung zu. Es erwies sich mit der Zeit mehr und mehr als zweckmäßig, die Kosten, die sich aus der Lagerhaltung, der Werbetätigkeit und insbesondere dem Risiko der Kreditgewährung ergaben, zu dezentralisieren. Bei kleinem Umsatz und begrenztem Absatzgebiet war es noch möglich gewesen, die Kreditwürdigkeit jedes Käufers ziemlich zuverlässig zu beurteilen. Mit steigender Zahl der Abnehmer und durch die Bearbeitung entfernt liegender Bezirke ergaben sich Schwierigkeiten, erhöhte Kosten und empfindliche Verluste, weil die persönliche Fühlungnahme mit den Käufern nicht mehr in dem vorher gewohnten Maße aufrechterhalten werden konnte. Einige Fabriken schalteten ihren Absatz infolgedessen schon früh auf den Handel um und lehnten jede Verbraucherbelieferung ab. Andere wieder konzentrierten sich auf den Konsum, während zwischen beiden Extremen einige Werke nach wie vor mit jedem Käufer arbeiteten, der mit ihnen Verbindung suchte.

Unverkennbar geht die Entwicklung dahin, den in den letzten Jahren erstarkten Handel mit der Warenverteilung zu beauftragen, wobei sich jedoch die Mehrzahl der Fabriken die unmittelbare Belieferung einiger Großverbraucher, die Sperrholz laufend in erheblichen Mengen abnehmen, vorbehält. Nachdem sich 1932 drei Werke zu einer Arbeitsgemeinschaft, der I. C. S., zusammengeschlossen hatten, wurde die Einschaltung des Handels auch in bestimmten Leitsätzen als Ziel festgelegt. In der Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabrikanten (I. D. S.), die sich aus dem Zusammenschluß dieser drei Werke entwickelte, trat man dann, um die Abgrenzung der Aufgabengebiete festzulegen, mit dem Handel in Verhandlungen, die zu gewissen, später noch näher zu erläuternden Erfolgen führten.

Grundsätzlich stimmt man heute darin überein, daß die Belieferung des Kleinverbrauchers Aufgabe des Handels ist.

Fraglich bleibt nur, bis zu welchem Grade die Industrie auch auf die unmittelbare Belieferung der Großverbraucher verzichten soll. Eine Antwort auf diese Frage wird sich am ehesten finden lassen, wenn man als Maßstab die Leistungsfähigkeit des Handels zugrunde legt. Neben der Einführung und Verbreitung des Sperrholzes fällt ihm die Aufgabe zu, den Verbrauch innerhalb angemessener Grenzen zu finanzieren, der Industrie das Wagnis des Kleinverkaufs abzunehmen und durch Unterhaltung entsprechender Läger sowohl den Absatz zu beschleunigen und zu verbilligen wie auch plötzliche Bedarfsschwankungen im Interesse einer gleichmäßigen Beschäftigung der Werke aufzufangen.

Alle Verbraucher, die ihren Bedarf nach Art und Umfang vom Händlerlager decken können, müssen als Kunden des Wiederverkäufers angesehen werden. Solche Abnehmer dagegen, deren Bezüge über den normalen Lagerbestand und die finanzielle Leistungsfähigkeit des Händlers hinausgehen, können mit Recht unmittelbare Belieferung durch die Fabrik fordern. Unberechtigt erscheint jedenfalls das Verlangen mancher Händler auf ausnahmslose Überlassung aller Großverbraucher, wenn im gleichen Atemzuge gefordert wird, daß die Fabrik das Delkredere der Großverbraucheraufträge tragen oder dem Händler das gleiche Zahlungsziel gewähren müsse, wie es der Verbraucher bei dem Händler in Anspruch nimmt. Häufig werden beide Forderungen nebeneinander gestellt; von einer Erfüllung der Händlerfunktionen kann dann keine Rede mehr sein; denn diese erschöpfen sich nicht in der bloßen Werbung und Auftragsvermittlung — das ist Aufgabe der von den Werken angestellten Vertreter und Reisenden — sondern schließen auch die Finanzierung und Wagnisübernahme ein.

Umstehende Statistik, die eine Aufteilung des I. D. S.-Gesamtumsatzes im Jahre 1934 darstellt — die I. D. S. verkörperte in dieser Zeit nahezu 80 % der Gesamtproduktion der deutschen Sperrholzindustrie — gibt ein Bild von der wertmäßigen Umsatzverteilung auf die einzelnen Händler- und Verbrauchergruppen.

In dieser Übersicht fällt die große Zahl der kleinen Händler und deren geringer Anteil am Gesamtumsatz auf — 1281 Händler sind mit nur 5,31 % am Gesamtumsatz der

Aufteilung des I. D. S.-Gesamtumsatzes 1934.

Jahresumsatz von RM	bis	RM	Zahl	Umsatzanteil in %
1. Händler				
	bis	5 000,—	1 281	5,31
5 000,—	„	10 000,—	338	7,50
10 000,—	„	30 000,—	327	17,81
30 000,—	„	50 000,—	87	10,31
50 000,—	„	100 000,—	75	15,00
	über	100 000,—	48	26,88
Händler Gesamt			2 156	82,81
2. Verbraucher				
	bis	5 000,—	204	1,03
5 000,—	„	10 000,—	71	1,61
10 000,—	„	30 000,—	93	5,08
30 000,—	„	50 000,—	32	3,93
50 000,—	„	100 000,—	10	2,16
	über	100 000,—	7	3,38
Verbraucher Gesamt			417	17,19
Insgesamt			2 573	100,00

I. D. S. beteiligt, während 48 große Händler 26,88 % des Gesamtumsatzes für sich in Anspruch nehmen. Diese Tatsache erklärt es, daß man sich auch mit der Frage befaßt hat, ob ein Großhandel in der Sperrholzwirtschaft angebracht sei. Tatsächlich legen die obigen Zahlen die Ausschaltung der kleinen und kleinsten Händler von der direkten Belieferung durch die Fabriken nahe. Einmal würde dadurch das Kreditrisiko der Industrie stark vermindert werden, zum anderen wären die größeren Händler besser als bisher in der Lage, die Ware waggonweise abzunehmen. Dies wiederum würde der Industrie eine Senkung der Preise und die Gewährleistung einer höheren Handelsspanne ermög-

lichen. Die Belieferung nur weniger Großhandelsfirmen, etwa mit einem jährlichen Mindestbezug von RM 100 000,— aufwärts, würde den Abnehmerkreis der Industrie zu klein gestalten und sicherlich auch das Kreditrisiko übermäßig erhöhen. Dagegen wäre es wohl vorteilhaft, wenn man die Grenze etwa bei einem Jahresumsatz von RM 10 000,— ziehen und größeren Händlern die Belieferung der Kleinhändler und der Verbraucher überlassen würde. Die Handelsspanne könnte dann einheitlich auf 20 —25 % festgesetzt werden, wodurch die größeren Händler bei einem Brutto-Nutzen von 5 —10 % die Möglichkeit hätten, die kleinen Händler etwa zu den gleichen Preisen zu beliefern, wie es jetzt durch die Industrie geschieht.
Die Erfahrung hat gezeigt, daß die Neigung zur unmittelbaren Belieferung von Verbrauchern und kleinen Händlern mit der Ausdehnung des Fabrikationsprogramms wächst. Allzu umfangreiche Fabrikationsprogramme liegen daher keineswegs im Interesse der Industrie; im Gegenteil wird die Leistungsfähigkeit durch eine vernünftige Spezialisierung auf einige wenige Platten- und Holzarten gesteigert. Die Spezialisierung der Industrie kommt infolgedessen auch den wohlverstandenen Belangen des Handels entgegen, dessen Aufgabe es ist, in seinen Lägern alle Spezialfabrikate zur Versorgung des Konsums und des Kleinhandels zusammenzufassen.

C. Marktregulierungsversuche.

1. Anregungen und Versuche zur Marktregulierung im Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten e. V

Die in den Kriegsjahren sichtlich erstarkte deutsche Sperrholzindustrie schloß sich im Anfang des Jahres 1920 zum Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten e. V. in Berlin zusammen. Man wollte in gemeinsamer Arbeit die beruflichen und wirtschaftspolitischen Interessen dieser jungen Industrie wahren und fördern. Der Verband am Sitz der Regierung sollte außerdem die Möglichkeit sichern, den Wünschen und Bedürfnissen der Mitglieder insbesondere bei Zoll- und Handelsvertragsfragen Gehör zu verschaffen. Trotzdem nicht alle Fabriken dem Verband beitraten, entschlossen sich doch die bedeutendsten Unternehmungen zur

Mitarbeit, so daß der Verband mengenmäßig ungefähr 80 — 85 % der gesamten Sperrholzproduktion in sich vereinigte.

Wenn auch von vornherein nicht beabsichtigt war, im Rahmen des Verbandes irgendwelche marktregelnden Bestimmungen zu treffen, so befaßte man sich dennoch mit diesem Problem. Wiederholt kam es zu Anregungen und Aussprachen über ein angemessenes Preisniveau. Eine Reihe von Mitgliedern trat damals schon für eine Preisbindung ein; doch wurde diese, von einer kurzen Ausnahme in der Inflationszeit abgesehen, nicht durchgesetzt. Auch wurden Stimmen laut, die eine Kontingentierung der Produktion und eine Spezialisierung der Fabrikationsprogramme befürworteten, ohne daß jedoch in diesen Fragen eine Einigung gelang. Wohl wurden Richtlinien für Verkaufs-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ausgearbeitet und die Handelsgebräuche für deutsche Sperrholzplatten im Inlandsverkehr in einem Merkblatt zusammengefaßt. In diesen Handelsgebräuchen, die 1926 nach Unterzeichnung durch den Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten e. V. und den Verband der Deutschen Sperrholzhändler e. V. allgemein als maßgeblich anerkannt wurden, wurde erstmals die willkürliche Einteilung der Sperrholzplattenarten durch eine Normung nach Qualitäten geregelt. Man unterschied von nun ab die beiden Hauptgruppen:

1. Schwache Sperrholzplatten (Möbelplatten),
2. Starke Sperrholzplatten (Tischlerplatten).

Diese beiden Hauptgruppen wurden unterteilt in:

Normalqualität,
zweite Qualität,
dritte Qualität,
Ausschußqualität.

Mit Ausnahme der dritten Qualität erstreckte sich diese Unterscheidung auf beide Hauptgruppen; bei den starken Sperrholzplatten (Tischlerplatten) gab es diese Qualität dagegen nicht.

Daneben regelten die Handelsgebräuche die Stärke der einzelnen Platten, wobei die statthafte Stärkentoleranz festgelegt wurde, ferner die Mengen und Maße, die Verpackung und die Voraussetzungen für eine Mängelrüge.

Weitere Verdienste erwarb sich der Verband insbesondere auf dem Gebiet der allgemeinen Wirtschafts-, Zoll- und Handelsvertragspolitik, obwohl seine Bemühungen durch die damaligen Behörden wie auch andere Berufsorganisationen oft stark gehemmt wurden. Erfolge auf dem Gebiet der Marktordnung konnte er dagegen nicht erreichen, weil eine große Anzahl von Mitgliedern derartigen Bestrebungen ablehnend gegenüberstand und diese Einstellung in der Satzung zum Ausdruck kam. Alle Vorbesprechungen und Fühlungnahmen, die auf eine Marktregelung hinzielten, fanden infolgedessen außerhalb des Verbandes statt, wenn auch die Verbandssitzungen oft die Anregung hierzu gaben und das Zusammensein der Mitglieder aus Anlaß dieser Sitzungen die beste Möglichkeit zur Einleitung derartiger Aussprachen bot.

2. Entstehung und Bedeutung der Arbeitsgemeinschaft Ibus — Corona — Schütte-Lanz (I. C. S.).

a. Gründe für den Zusammenschluß.

Die deutsche Sperrholzindustrie hat in den Jahren 1924 bis 1929 einen außergewöhnlich schnellen und starken Aufschwung genommen. Die Produktion vervielfachte sich in diesen 5 Jahren, und man kann annehmen, daß die Leistungsfähigkeit 1929 das 3- bis 5-fache der Erzeugung von 1924 betrug. Auch der Verbrauch war in dieser Zeit beträchtlich gestiegen; ob er jedoch mit dem Wachstum der industriellen Kapazität Schritt halten konnte, ist eine umstrittene Frage. Nach dem Ergebnis der vom Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten angestellten Ermittlungen war selbst in den Jahren stärkster Beschäftigung (1927 bis 1929) die Leistungsfähigkeit der Industrie nicht voll ausgenutzt. Das beweist, daß die vorhandenen Werke ausreichen, um den Bedarf an Inlandsplatten selbst in Zeiten der Hochkonjunktur zu decken, zumal wenn man berücksichtigt, daß nicht die ganze Erzeugung dem Konsum zugeführt wurde, sondern ein beträchtlicher Teil den damals überhöhten Bestand der Händlerläger bildete. Man darf hieraus folgern, daß sogar in den Jahren guter Konjunktur eine gewisse, wenn auch zeitweise versteckte Überproduktion be-

stand. Sie wurde vielleicht mitverursacht durch die Tatsache, daß in jener Zeit die Einfuhr ausländischer Platten durch niedrige Zölle sehr begünstigt und infolgedessen außerordentlich umfangreich war.

Mitte 1929 wurde der Scheitelpunkt der Absatzkurve erreicht. Von nun an ging die Nachfrage ununterbrochen zurück, und zwar in einem Ausmaß, das alle Befürchtungen übertraf. Umgekehrt wuchs die Kapazität immer weiter, denn die in der Hochkonjunktur errichteten neuen Werke erschienen erst auf dem Markt, als der Umschwung bereits eingetreten war. Infolge der Überproduktion gingen die Preise den üblichen Weg; sie sanken unaufhörlich und lagen bald bei und sogar unter den Selbstkosten. Um nur ein Beispiel anzuführen, sei erwähnt, daß eine 19-mm-Blockplatte 1929 mit RM 7,50 je qm, dagegen Anfang 1933 mit RM 4,20 je qm verkauft wurde.

Die deutsche Sperrholzindustrie untersteht dem Gesetz der Massenproduktion und dem Problem der fixen Kosten. Durch den Übergang von der Hand- zur Maschinenarbeit, die gerade in den vorausgegangenen 5 Jahren in erstaunlichem Maße erfolgt war, hatten sich die innerbetrieblichen Gesamtkosten stark verschoben. Diese Verschiebung vollzog sich von den proportionalen Kosten, die jeweils mit dem Beschäftigungsgrad entweder steigen oder fallen, zu den fixen Kosten, die unabhängig von der Größe der Produktion sind. Diese Kosten sind unveränderlich, mag der Betrieb arbeiten oder nicht, mag er gut oder schlecht beschäftigt sein.

Die fixen Kosten zwingen den Fabrikanten zur Überproduktion, und er wird, auch wenn er sich der mangelnden Absatzmöglichkeiten bewußt ist, keinen anderen Weg finden. Um das Mißverhältnis zwischen Produktion und Unkosten zu mildern, ist er geneigt, eine Auftragsmenge hereinzunehmen, die dem normalen Beschäftigungsgrad entspricht. Damit aber steigert er nur die Überproduktion und treibt den Preisverfall immer mehr auf die Spitze.

Wenn sich auch einige besonders begünstigte Unternehmungen diesem Verfall länger erwehren können, so ist im Grunde die Entwicklung der Branche vorgezeichnet. Denn immer wieder versucht der eine oder andere Betrieb, die

ungenügende Beschäftigung durch Preiszugeständnisse zu „verbessern". Auch Firmen, die dem widerstreben, müssen schließlich diesem Weg folgen.

Mit der Rationalisierung der Betriebe, d. h. der Technisierung der Fabrikation und dem Übergang zur Maschinenarbeit ist eine Zunahme des Anlagekapitals, insbesondere der in Immobilien angelegten Betriebsmittel, verbunden. Hieraus ergibt sich eine weitere Steigerung der fixen Kosten und eine wesentliche Erhöhung des Unternehmerrisikos, das durch die Ungewißheit der Absatzmöglichkeit noch vermehrt wird.

Alle diese Gefahren und Folgen der Überproduktion zeigten sich in der Sperrholzindustrie in krasser Weise. Ein Blick auf die Durchschnittsbilanz (Seite 20) zeigt, daß die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe etwa 50 % des Brutto-Erlöses betragen. Der weitaus größere Teil der Roh- und Hilfsstoffe ist ausländischen Ursprungs und unterliegt infolgedessen nicht den auf dem Inlandsmarkt jeweils herrschenden Preistendenzen. Bedingt durch die starken Eingriffe in die zwischenstaatlichen Handelsbeziehungen, sei es durch Zölle, Kontingente, Einfuhrverbote und Devisenmaßnahmen, hat die Preisentwicklung auf dem deutschen Sperrholzmarkt in den letzten Jahren einen Verlauf genommen, der im krassen Gegensatz zu den Tendenzen auf den ausländischen Rohstoffmärkten stand. Jedenfalls war es nur in einem verschwindend kleinen Ausmaß möglich, den auf die Verkaufspreise für Sperrholz ausgeübten Druck auf die ausländischen Rohstoffe zu übertragen. Diese behaupteten im Gegenteil häufig ihren hohen Stand oder erhöhten sich sogar noch durch die Kosten, welche die Beschaffung der Einfuhrbewilligung, der Devisen und die hierdurch veranlaßten Lieferungsverzögerungen mit sich brachten.

Auch die übrigen Herstellungskosten bieten nur wenige Verbilligungsmöglichkeiten. So sind die Aufwendungen für Abschreibungen, Zinsen und zum Teil auch für Besitzsteuern als fix anzusehen. Die anderen Abschreibungen beziehen sich in erster Linie auf Debitorenausfälle und mußten, da die rückläufige Konjunktur zu außerordentlichen Verlusten führte, sogar noch erhöht werden. Nur die Löhne und Ge-

hälter — nebst sozialen Abgaben — sind als proportionale Kosten anzusehen. Aber auch bei diesem Bilanzposten wäre es schon ein Erfolg gewesen, wenn durch Verminderung der Belegschaftsziffer und Abbau der Sätze das normale, anteilige Verhältnis der Löhne und Gehälter an den Brutto-Erlösen einigermaßen hätte wiederhergestellt werden können. In Wirklichkeit ist dies aber von keinem Unternehmen erreicht worden. Der Produktionsrückgang war so stark, daß eine volle Anpassung der Gefolgschaftsstärke zu einer Entlassung auch des bewährten Facharbeiterstammes hätte führen müssen. Ein solches Vorgehen wurde aber schon durch die von jedem Unternehmer angestellten sozialen Erwägungen wie auch die gesetzlichen Vorschriften praktisch unmöglich gemacht. Letzten Endes blieben nur die unter „sonstigen Aufwendungen" ausgewiesenen Herstellungskosten dem nach einer echten Produktionsverbilligung suchenden Unternehmer verfügbar; aber schon der geringe Hundertsatz von 12,5, mit dem dieser Posten am Brutto-Erlös beteiligt ist, weist darauf hin, daß hier vorgenommene Einsparungen ohne ausschlaggebende Bedeutung sind.

Eine weitere Gefahr kam hinzu. Da es unmöglich war, bei der alten Kundschaft den erforderlichen Absatz zu angemessenen Preisen zu erzielen, mußte man notwendigerweise andere Kunden gewinnen. Es wurden neue Sperrholzhändler „gemacht"; da diesen aber häufig eigene Mittel zur Aufnahme des neuen Artikels und zur Einrichtung eines Lagers fehlten, wurden Kommissionsläger errichtet. Diese ungesunde und abwegige Vergrößerung der Abnehmerzahl hat verhängnisvolle Folgen gehabt, denn schließlich bedeutet die Übersetzung des Handels das nämliche, was die Überproduktion für die Industrie ist. Zu der Unmöglichkeit, die normale Produktion unterzubringen, kommt so noch ein erhebliches Kreditrisiko hinzu, dessen angemessene Berücksichtigung in der Kalkulation ausgeschlossen erscheint.

Es bedarf keines besonderen Hinweises, daß während dieser Zeit in allen Betrieben auch an der Verbesserung und Vereinfachung der Herstellungsmethoden gearbeitet wurde, teilweise mit bemerkenswertem Erfolg. Manche neuen Verfahren und technischen Erfindungen verdanken ihre Entstehung diesen Notjahren. Aber auch diesem Bestreben sind

verhältnismäßig enge Grenzen durch die hohen Qualitätsansprüche gezogen, die an deutsches Sperrholz gestellt werden. Solche Verbilligungen, die eine geringere Verwendbarkeit des Sperrholzes zur Folge haben, wirken sich automatisch in entsprechend niedrigeren Verkaufspreisen aus. Der geringe Spielraum, den die Herstellungskosten für eine Ermäßigung der Verkaufspreise lassen, führte bei Rückgang der Nachfrage dazu, daß sich die Erlöse den Selbstkosten näherten und schließlich mit jeder neuen Preisunterbietung mehr und mehr unter die Grenze sanken, deren Überschreitung zu Vermögensverlusten führt. Eine ganze Reihe von Unternehmungen, darunter solche mit angesehenem Namen und großer Produktion, stellten die Zahlungen ein; einige wurden saniert und nach einer neuen Zahlungseinstellung nochmals saniert, bis sie schließlich in den Besitz eines neuen Unternehmers gelangten, der sie mit größeren Betriebsmitteln ausstattete und — womöglich mit vermehrter Leistungsfähigkeit — wieder in den Markt einschaltete. Nur wenige, meist kleine Unternehmungen, verschwanden endgültig. So mußte bei fortgesetzter Untätigkeit auch für die bestfundierten Werke der Zeitpunkt kommen, wo sie das Los der vorausgegangenen, schwächeren Konkurrenten traf. Trotzdem konnte man sich nicht aufraffen, durch Zusammenarbeit dieser Entwicklung zu steuern. Die Verhältnisse wurden immer kritischer, bis sich endlich Ende des Jahres 1932 drei namhafte deutsche Firmen entschlossen, wenigstens in ihrem kleinen Kreise einen ersten Versuch zur gemeinsamen Überwindung der Schwierigkeiten zu machen. Diese Firmen hatten erkannt, daß nur durch gegenseitige Verständigung und nicht durch eine Fortsetzung des ruinösen Konkurrenzkampfes eine Gesundung der Sperrholzwirtschaft eingeleitet werden konnte. Der Zusammenschluß der drei Firmen — J. Brüning & Sohn A. G., Potsdam (IBUS), Industrie für Holzverwertung A. G., Essen-Altenessen (CORONA) und Schütte-Lanz Holzwerke A. G., Mannheim-Rheinau — zu einer Arbeits- und Vertriebsgemeinschaft erfolgte unter dem Namen I. C. S. Als Grundlage der Zusammenarbeit diente folgendes Programm:

1. Spezialisierung der Sperrholzarten und Abmessungen,
2. Austausch der Fabrikate,
3. Austausch der Fabrikationserfahrungen,

4. Gemeinsame Kalkulation,
5. Einheitliches Vertriebssystem,
6. Regionale Aufteilung der Absatzgebiete,
7. Notierung einheitlicher Preise,
8. Gemeinsame Propaganda,
9. Gemeinsame Bekämpfung der Schleuderkonkurrenzen,
10. Festsetzung einheitlicher Verkaufs- und Lieferungsbedingungen,
11. Gemeinsame Werbetätigkeit zum Anschluß anderer Werke.

b. Die Maßnahmen der I. C. S. zur Beruhigung des Marktes.

Wenn das I.C.S.-Programm auch nicht restlos durchgeführt wurde — so blieb es in Hinsicht auf die gemeinsame Kalkulation und den Austausch der Fabrikationserfahrungen bei ersten Ansätzen, da die I.C.S. schon nach drei Vierteljahren in die umfassendere I.D.S. überging — können Erfolg und Wirkung dieses Zusammenschlusses doch nicht hoch genug bewertet werden. Dies gilt nicht nur für die drei beteiligten Unternehmen, sondern auch für die übrige Sperrholzindustrie. Von der I.C.S. ging eine fühlbare Beruhigung des Sperrholzmarktes aus, verbunden mit einer Festigung der Preise, da jetzt ein allen sichtbares Widerstandszentrum gegen den weiteren Verfall geschaffen war.

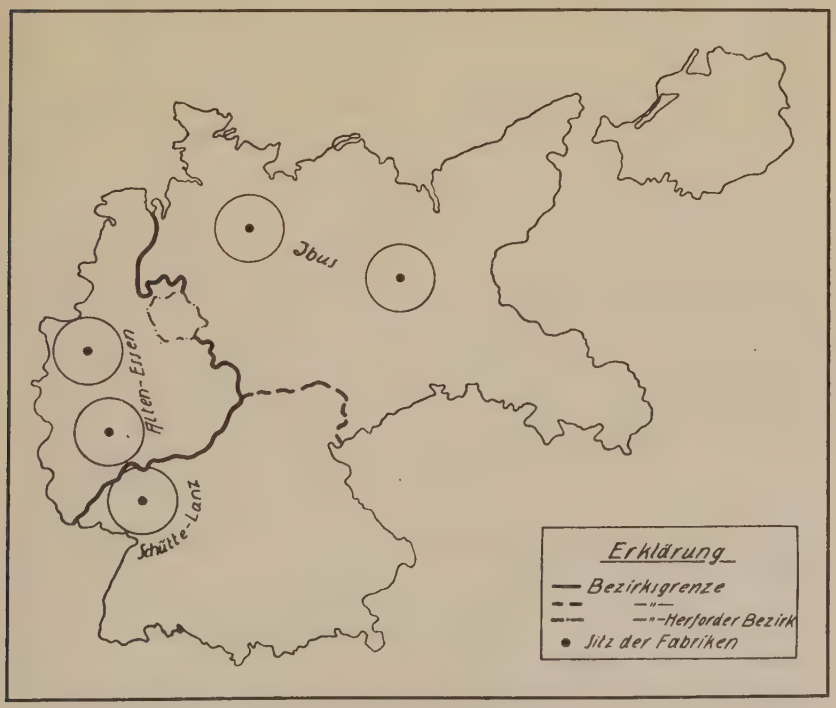
Die Gründung der I.C.S. hatte, wie schon gesagt, das Ziel, dem übersteigerten Konkurrenzkampf zu steuern und den durch die angewandten Mittel oft unlauteren Wettbewerb in geregelte Bahnen zu lenken. In vernünftiger Zusammenarbeit sollten für die einzelnen Betriebe gleiche Wettbewerbsbedingungen geschaffen und in strittigen Fällen das Gesamtinteresse den Interessen des Einzelnen übergeordnet werden.

Um günstiger fabrizieren und notfalls billiger verkaufen zu können, wurde der Frage der Spezialisierung der Fabrikationsprogramme sowie der Normierung der Sperrholzarten und Plattenabmessungen besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Jeder Betrieb sollte nach Möglichkeit nur das herstellen, was er am günstigsten in Ausnutzung seiner Lage und

seiner Fabrikationseinrichtungen fabrizieren konnte. So wollte man nach und nach auch zu einer weiteren Verbesserung der Qualität gelangen.
Die erstmalig durch die schon erwähnten Handelsgebräuche geschaffene Qualitätseinteilung wurde bei Furnierplatten dahin ergänzt, daß man drei Güteklassen unterschied:
1. A-Qualität,
2. W-Qualität,
3. B-Qualität.
Die A-Qualität deckte sich mit der Normal- und die B-Qualität mit der zweiten Qualität der Handelsgebräuche. Mit W-Qualität bezeichnete man Platten, die nach der Verarbeitung nur einseitig sichtbar waren und deshalb auf der Rückseite grobe Fehler aufweisen durften.
In der gemeinsamen Preisliste wurden außer den festgesetzten Preisen, an die sich die drei Partner zu halten verpflichteten, die Aufschläge für Sonderanfertigungen und Fixmaße wie auch die Nachlässe für geringere Qualitäten und Plattenarten festgesetzt. Vor allem wurden einheitliche Bestimmungen über die Rabattgewährung und die Umsatzvergütung getroffen. Den Wiederverkäufern gewährte man einen Grundrabatt, der bis zu 20 % ging. Außerdem führte man einen Umsatzbonus ein, dessen Höhe sich nach dem Jahresbezug des Käufers richtete. Dieser Bonus staffelte sich bei Umsätzen von RM 10 000,— bis 150 000,— von 1—7,5 %. Der Bonus wurde am Ende des Jahres nur auf die bezahlten Rechnungsbeträge gutgeschrieben; eine bare Auszahlung erfolgte nicht. Hierdurch wollte man die Zahlungsmoral beeinflussen und den Käufer zu weiteren Bezügen veranlassen.
Das Verbrauchergeschäft wurde grundsätzlich den lagerhaltenden Händlern überlassen. Die I.C.S.-Firmen behielten sich aus Wettbewerbsgründen nur die unmittelbare Belieferung derjenigen Großverbraucher vor, die auch von außerhalb des Zusammenschlusses stehenden Werken Ware erhielten.
Das Kernstück des I.C.S.-Vertrages stellte der Versuch dar, durch eine geographische Aufteilung des Marktes, verbunden mit einem Umsatzausgleich, zu einer Verminderung des gegenseitigen Wettbewerbs zu gelangen. Auf Grund des Inlandsumsatzes in den Jahren 1929, 1930 und 1931 wurde

jeder Firma ein Absatzgebiet zugeteilt. Die Firma J. Brüning & Sohn A. G. erhielt den Norden und Osten, die Industrie für Holzverwertung A. G. den Westen und die Firma Schütte-Lanz Holzwerke A. G. den Süden zur vorzugsweisen Bearbeitung. Nur für den Herforder Bezirk erfolgte eine Sonderregelung, da hier die Interessen von J. Brüning & Sohn A. G. und Industrie für Holzverwertung A. G. sich überschnitten.

Die I.C.S.-Partner sollten ihre Produktion nach Möglichkeit nur in dem ihnen zugewiesenen Gebiet unterbringen. Die Werbung neuer Kunden außerhalb dieses Gebietes war untersagt. Die Weiterbelieferung alter Kunden in fremden Absatzgebieten blieb zunächst weiter gestattet, doch war in dem Vertrag ausdrücklich vorgesehen, diese Kunden nach und nach auf die Gebietsfirma überzuleiten.



Über den gegenseitigen Austausch der Fabrikate einigte man sich derart, daß jede I.C.S.-Firma nicht nur berechtigt, sondern verpflichtet war, die Erzeugnisse der übrigen Partner im eigenen Absatzgebiet zu verkaufen, sofern es sich

nicht um Plattenarten handelte, die in gleichen Abmessungen und Qualitäten von der Gebietsfirma ebenfalls hergestellt wurden. Zwecks Erleichterung dieses Austausches richtete jede Firma bei ihren Partnern ein Kommissionslager in den von ihr vorzugsweise fabrizierten Plattenarten ein. Der Gebietsfirma wurde zum Ausgleich der entstehenden Unkosten eine Vergütung von 9—10 % auf den Wert der Lagerverkäufe gezahlt. Beim Verkauf fremder Erzeugnisse ab Herstellerwerk erhielt die Vermittlerfirma eine Kommission von 3 %, die sich bei Übernahme des halben Delkrederes auf 4,5 % erhöhte. Die Rechnungserteilung an den Käufer erfolgte sowohl bei vermittelten Verkäufen wie auch bei Lieferungen vom Kommissionslager durch die Herstellerfirma. Auch die Zahlungsbedingungen, insbesondere die Skontogewährung, wurden vereinheitlicht. Alle diese Abmachungen galten nur für den Inlandsmarkt. Es bestand die Absicht, sie auch auf den Auslandsabsatz auszudehnen.
Als der Zusammenschluß und die Zusammenarbeit der drei Werke schon nach verhältnismäßig kurzer Zeit recht günstige Auswirkungen zeigte, ließen verschiedene andere Sperrholzfabriken erkennen, daß sie bereit seien, sich den I.C.S.-Vereinbarungen anzuschließen. Im Verlauf der hierüber geführten Besprechungen vergrößerte sich die Zahl der interessierten Firmen mehr und mehr, so daß es notwendig wurde, für den Zusammenschluß andere Wege zu wählen, als sie die nur aus drei Firmen bestehende I.C.S. beschritten hatte. Nach mehrmonatlichen Verhandlungen kam in Frankfurt mit Wirkung vom 1. Juni 1933 ein Vorvertrag zustande, aus dem in Kassel durch Vertrag vom 16. Juli 1933 die Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken hervorging.

3. Die Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I.D.S.)

a. Zweck der I.D.S. und Erläuterung des Kartellvertrages.

Der I.D.S.-Vertrag wurde zunächst von 15 Firmen unterzeichnet; später traten noch drei weitere Sperrholzfabriken bei. Diesen 18 Kartellfirmen standen etwa 40 Außenseiter gegenüber, deren Bedeutung aber zum Teil nur gering war. Dies geht am besten aus der Tatsache hervor, daß die I.D.S.-

Mitglieder mengenmäßig etwa 80 % der gesamten deutschen Sperrholzproduktion auf sich vereinigten. An größeren Außenseitern, die noch für den Beitritt gewonnen werden sollten, kamen etwa 8 Unternehmen in Frage.

In der Einleitung des I.D.S.-Vertrages werden die Gründe, wie auch Zweck und Ziel des Zusammenschlusses wie folgt umschrieben:

„Die Lage der deutschen Sperrholzindustrie, die noch vor wenigen Jahren als relativ günstig angesehen werden konnte, hat sich unter dem Einfluß der Überproduktion, der relativ gesteigerten Einfuhr aus den östlichen Ländern und des gleichzeitig durch die Wirtschaftskrise außerordentlich erschwerten Absatzes wesentlich verschlechtert. Eine Fortsetzung des dadurch hervorgerufenen hemmungslosen Konkurrenzkampfes würde nicht nur die Industrie selbst, sondern auch den Handel und weite Kreise der Verbraucherschaft in ihrer Existenz gefährden.

Um den übersteigerten Wettbewerb wieder in gesunde Bahnen zurückzuführen, haben sich deshalb die Firmen — es folgt eine Aufzählung der Gesellschafter — aus freier Entschließung und unter voller Wahrung ihrer Selbständigkeit zu einer Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken — kurz genannt I.D.S. — vereinigt. Die Vertragschließenden sind darin einig, daß ein gedeihliches Zusammenarbeiten nur bei verständnisvoller Rücksichtnahme auf etwaige besonders gelagerte Interessen der einzelnen Vertragschließenden möglich ist. Jedoch soll bei allen Entschließungen das Gesamtinteresse der Vertragschließenden dem Interesse einzelner Vertragschließender vorgehen."

Der Gesellschafter-Vertrag beginnt mit einer Aufzählung der Organe der Vereinigung sowie der Rechte und Pflichten der Mitglieder. Als Organe sind vorgesehen:

1. der Geschäftsführer (Treuhänder),
2. der Vorsitzende,
3. die Gesellschafter-Versammlung.

Der Treuhänder vertritt die I.D.S. nach außen und führt deren Geschäfte nach den Anweisungen der Gesellschafter-Versammlung. Außerdem obliegt ihm die Erfüllung folgender Aufgaben:

1. Vorbereitung, Einladung, Protokollierung der I.D.S.-Sitzungen,
2. Korrespondenz mit den Mitgliedern, Austauschstelle für Anregungen, Änderungs- und Ergänzungs-Vorschläge,
3. Sammlung der Preislisten und Kontrolle dieser auf Übereinstimmung mit den gefaßten Beschlüssen,
4. Führung der Produktions- und Absatz-Statistik,
5. Überwachung der Durchführung der I.D.S.-Beschlüsse, damit verbunden evtl. Revisionen bei den Vertragschließenden,
6. Nachprüfung von gemeldeten Verstößen gegen die Beschlüsse,
7. Geschäftsstelle für das Schiedsgericht; Einziehungen etwaiger Strafgelder,
8. Abrechnung des von den Vertragschließenden zu leistenden Beitrages, evtl. Nachprüfung der von den Vertragschließenden zu dessen Errechnung gemachten Angaben,
9. Zusammenstellung und Überwachung der einzelnen Abnehmern zugestandenen Abzüge, evtl. Eintreibung von unberechtigterweise vorgenommenen Abzügen,
10. Annahme und Weiterleitung etwaiger Kündigungen,
11. Beratung betr. Weiterentwicklung und Ausbau der Interessengemeinschaft.

Der Treuhänder darf das Aktenmaterial, das sich bei ihm ansammelt, keinem Mitglied zugänglich machen. Bei einer etwaigen Auflösung der I.D.S. bestimmt die Gesellschafter-Versammlung über die Verwendung dieser Unterlagen; wird keine Einigung erzielt, sind sie dem Verband der Deutschen Sperrholzfabrikanten e. V. zur Aufbewahrung zu übergeben. Nach 10 Jahren müssen sie vernichtet werden, sofern sie nicht vorher als Grundlage für einen neuen Zusammenschluß verwendet werden konnten.

Dem Vorsitzenden obliegt die Leitung der Sitzungen und der Abstimmungen. Er hat die I.D.S.-Beschlüsse, die den Treuhänder betreffen, diesem gegenüber auszuführen. Er wird aus der Mitte der Gesellschafter gewählt; die Dauer seiner Amtstätigkeit läuft jeweils von Sitzung zu Sitzung. Die Gesellschafter-Versammlung wird je nach Bedürfnis vom Treuhänder in Verbindung mit dem Vorsitzenden einberufen, doch kann auch jedes Mitglied durch schriftlich be-

gründeten Antrag die Einberufung fordern. Die Beschlußfassung, bei der jedes Mitglied eine Stimme hat, geschieht mit einfacher Stimmenmehrheit. Etwaige Änderungen des Vertrages bedürfen jedoch der Einstimmigkeit. Der Beitritt zur I.D.S. steht allen Sperrholzfabrikanten offen; die Aufnahme ist von der Zustimmung aller Gesellschafter und von der Verpflichtung, die Bestimmungen des Vertrages und die gefaßten Beschlüsse einzuhalten, abhängig.

Die Kündigung des Vertrages ist mit zweimonatlicher Frist zum Ende eines jeden Jahres möglich. Fühlt sich aber ein Mitglied durch einen Beschluß beschwert oder belastet, so steht ihm ein besonderes Kündigungsrecht zu. Es kann den Vertrag innerhalb einer Woche nach Erhalt des Protokolls mit einer Frist von 60 Tagen kündigen. Bis zum Ablauf der Kündigungsfrist sind alle Mitglieder an den Vertrag wie auch an etwaige bereits gefaßte oder während der Kündigungsfrist zur Annahme gelangende Beschlüsse gebunden. Sofern ein Mitglied aus der Gesellschaft austritt, erlischt der Vertrag für sämtliche Gesellschafter.

Zur Deckung der Kosten des Kartells wird ein Beitrag erhoben, dessen Gesamthöhe die Gesellschafter-Versammlung festsetzt. Der Beitragsumlage diente zunächst die Arbeiterstundenzahl, wie sie auch der Holzberufsgenossenschaft zu melden ist, und später der Vorjahrsumsatz als Schlüssel. Ergibt die Endabrechnung, die in der ersten nach Jahresabschluß stattfindenden Gesellschafter-Versammlung vorzulegen ist, Überschüsse oder Fehlbeträge, so werden sie nach dem gleichen Schlüssel zurückbezahlt oder nachgefordert.

Den wichtigsten Teil des Gesellschaftsvertrages stellen die eigentlichen Kartellbestimmungen zur Regelung der Verkaufspreise, Zahlungs- und Verkaufsbedingungen dar. Die von der I.D.S. festgesetzten Mindestpreise dürfen weder mittelbar noch unmittelbar unterschritten werden. Eine Möglichkeit zu mittelbaren Preisunterbietungen wurde z. B. darin gesehen, daß ein Kartellmitglied außer Sperrholz auch Waren herstellt oder vertreibt, die keinen Preisbindungen unterliegen. Die Gesellschafter der I.D.S. werden durch den Kartellvertrag verpflichtet, sich beim Verkauf derartiger Waren an die marktüblichen Preise zu halten.

Dem Treuhänder räumen die Gesellschafter das Recht ein, in die Geschäftsbücher, die sich auf die Fabrikation und den

Vertrieb beziehen, ferner in die Korrespondenz und die Rechnungen Einsicht zu nehmen, damit er die Erfüllung der übernommenen Verpflichtungen nachprüfen kann.
Bei Verstößen gegen die Kartellbestimmungen ist der Treuhänder zur Verhängung von Strafen berechtigt und verpflichtet. Bei einer Zuwiderhandlung gegen die Preisvereinbarungen sollen sie das Fünf- bis Zehnfache des Unterschiedsbetrages ausmachen. Die Strafgelder fließen in die Kasse der I.D.S. Der Strafbescheid kann einem Schiedsgericht zur Nachprüfung vorgelegt werden.
Das Schiedsgericht besteht aus drei Mitgliedern. Ein Schiedsrichter wird durch die Gesellschafter-Versammlung ernannt, doch darf derjenige Gesellschafter, gegen den sich das Verfahren richtet, an der Abstimmung über die Ernennung nicht teilnehmen; den zweiten Schiedsrichter bestimmt der den Strafbescheid anfechtende Gesellschafter. Beide Schiedsrichter wählen einen Obmann. Kommt eine der streitenden Parteien der Aufforderung zur Ernennung eines Schiedsrichters nicht innerhalb von 8 Tagen nach, so wird dieser durch den Vorsitzenden der Handelskammer ernannt, die für den Sitz des Treuhänders zuständig ist. Erzielen die beiden Schiedsrichter bei der Wahl des Obmannes keine Einigung, so geht das Recht zur Ernennung des Obmannes auf den Vorsitzenden der Anwaltskammer über, in dessen Bereich der Treuhänder seinen Geschäftssitz hat. Das Schiedsgericht muß inerhalb 2 Wochen nach Ernennung des Obmannes zusammentreten. Den Parteien ist Gelegenheit zur mündlichen Äußerung zu geben. Der von den Schiedsrichtern zu unterzeichnende Schiedsspruch soll möglichst schnell erfolgen. Nach der Zustellung an die Parteien wird der Schiedsspruch bei dem für den Sitz des Treuhänders zuständigen Amtsgericht hinterlegt. Geldansprüche der I.D.S. oder des Treuhänders aus Beiträgen und Umlagen können nur vor dem ordentlichen Gericht geltend gemacht werden.
Die I.D.S. ist als ein Preiskartell anzusehen, das außer den Preisbindungen den Mitgliedern noch die Einhaltung bestimmter Konditionen auferlegt. Diese Konditionen beziehen sich auf die Rabatte, den Jahresbonus, die Frachtvergütung sowie auf die Zahlungs-, Verkaufs- und Lieferungsbedingungen.

Das Rabattsystem der I.D.S. ist nicht sehr übersichtlich. Außer dem Grundrabatt, der für lagerhaltende Wiederverkäufer 20 % und für sonstige Wiederverkäufer 10 % betrug, wurden noch folgende weiteren Nachlässe gewährt:

1. Treurabatt,
2. Mengenrabatt,
3. Waggonrabatt,
4. Jahresumsatzvergütung,
5. Frachtvergütung.

Wegen des Treurabatts sei auf die Ausführungen in Abschnitt „Vereinbarungen mit dem Handel" verwiesen.

Der Mengenrabatt staffelte sich nach der Höhe des Abschlusses von 1 % bei 5 cbm Furnier- bezw. Tischlerplatten oder 5 Tonnen gemischter Ladung bis 3 % bei 15 cbm bezw. 15 Tonnen. Er wurde zunächst dem Grundrabatt hinzugerechnet und zusammen mit diesem auf der Rechnung gekürzt, später aber erst gutgeschrieben, nachdem der letzte Teil des Abschlusses ausgeliefert worden war. Diese Änderung erwies sich als notwendig, weil manche Käufer sich an die Abnahmefrist von 3 Monaten nicht hielten, sondern über ihren Bedarf hinausgehende Abschlüsse tätigten, um in den Genuß eines höheren Mengenrabatts zu gelangen.

Um einen Anreiz zum waggonweisen Bezug zu bieten, war in den Kartellvereinbarungen ein Waggonrabatt vorgesehen, der sich von 1 % bei 5 cbm Furnier bezw. Tischlerplatten oder 5 Tonnen gemischter Ladung bis 2 % bei 15 cbm bezw. 15 Tonnen staffelte. Auch dieser Rabatt wurde vom Brutto-Listenpreis gekürzt, also dem Grund- und Mengenrabatt hinzugerechnet.

Für die Jahresumsatzvergütung wurde eine Regelung gefunden, die es dem Käufer gestattete, entweder seinen Gesamtbedarf bei einem einzigen Lieferwerk zu decken oder ihn auf mehrere Lieferwerke zu verteilen, ohne daß ihm durch die Wahl dieser oder jener Möglichkeit ein Preisnachteil entstehen konnte. Durch den Bonus sollte eine Bindung der Abnehmer an die I.D.S.-Mitglieder erreicht werden. Infolge der progressiven Steigerung war ein Außenseiter zur Einräumung erheblicher Preisvorteile gezwungen, wenn er dem Käufer einen Anreiz zum Lieferantenwechsel geben wollte. Die Umsatzvergütung staffelte sich wie folgt:

Für Bezüge innerhalb eines Jahres

über RM 5 000.—	bis	RM 20 000.—	1	%
für die nächsten		RM 20 000.—	1,5	%
„ „ „		RM 20 000.—	2	%
„ „ „		RM 20 000.—	2,5	%
„ „ „		RM 20 000.—	3	%
„ „ RM 100 000.—	übersteigenden Bezüge		3,5	%

Anspruch auf Umsatzvergütung besteht für die Zahlungen auf diejenigen Aufträge, die im Laufe des Verrechnungsjahres ausgeliefert und zu I.D.S.-Preisen und -Bedingungen berechnet worden sind. Die Bezüge eines Abnehmers bei sämtlichen I.D.S.-Mitgliedern werden zusammengerechnet; die Summe gilt als vergütungspflichtiger Umsatz.

Grundsätzlich erfolgen alle Lieferungen ab Werk, so daß also die Fracht zu Lasten des Käufers geht. Bei Lieferungen von 2 Tonnen aufwärts wird jedoch der 5-Tonnen-Frachtsatz und bei Lieferungen von 5 Tonnen aufwärts die volle Fracht bis zum Bestimmungsort vergütet.

Aus den nachstehenden drei Beispielen ist ersichtlich, zu welchen Preisvergünstigungen diese verschiedenen Nachlässe je nach der Höhe des Jahresumsatzes und der Größe der Abschlüsse und Abrufe führen. Das erste Beispiel bezieht sich auf einen kleinen Händler mit RM 10 000,— Jahresumsatz, das zweite auf einen mittleren Händler mit RM 30 000,— Jahresumsatz und das dritte auf einen großen Händler mit RM 120 000,— Jahresumsatz. Der besseren Übersicht halber ist in allen drei Beispielen von einem gemischten Bezuge ausgegangen worden, der sich zu zwei Drittel auf Furnierplatten und einem Drittel auf Tischlerplatten verteilt.

Zu bemerken ist noch, daß der Handel seinen Abnehmern je nach Größe der Bezüge Rabatte bis zu 10 % gewährt. Nach den bisher angestellten Ermittlungen betragen die Unkosten des Handels etwa 12 % bis 20 %. Sie liegen bei den kleinen Händlern an der unteren Grenze dieser Spanne, bei den Großhändlern an der oberen Grenze. Der Händler-Reinnutzen ist auf etwa 5 % vom Umsatz zu schätzen.

Kleiner Händler

Jahresumsatz in RM	10 000.—
in cbm (Durchschnittspreis 300.—)	33 cbm
in Tonnen, je cbm 500 kg	16,5 tons
Einkaufsdisposition in Monaten (durchschnittlich)	1 Monat
Brutto-Listenpreis	100 %
Grundrabatt	20 %
	80 %
Mengenrabatt	0 %
	80 %
Waggonrabatt	0 %
	80 %
Treurabatt	3,2 %
	76,8 %
Jahresumsatzvergütung 0,5 % von 76,8 %	0,38 %
	76,42 %
Frachtbelastung (150 km Durchschnitt)	+ 3,5 %
	79,92 %

Unterschied zwischen Bruttokonventionspreis und Einkaufspreis in %

a) bezogen auf den Bruttokonventionspreis	20,08 %
b) bezogen auf den Einkaufspreis	25,1 %

Mittlerer Händler

Jahresumsatz in RM	30 000.—
in cbm	100 cbm
in Tonnen	50 tons
Einkaufsdisposition in Monaten	2 Monate
Bruttolistenpreis	100 %
Grundrabatt	20 %
	80 %
Mengenrabatt	1,67 %
	78,33 %
Waggonrabatt	1,33 %
	77 %
Treurabatt	3,08 %
	73,92 %

Jahresumsatzvergütung — 1 % von 73,92 %	0,74 %
	73,18 %
Frachtbelastung	0 %
	73,18 %

Unterschied zwischen Bruttokonventionspreis und Einkaufspreis in %

a) bezogen auf den Bruttokonventionspreis	26,82 %
b) bezogen auf den Einkaufspreis	36,6 %

Großer Händler

Jahresumsatz in RM	120 000.—
in cbm	400 cbm
in Tonnen	200 tons
Einkaufsdisposition in Monaten	3 Monate
Bruttolistenpreis	100 %
Grundrabatt	20 %
	80 %
Mengenrabatt	3 %
	77 %
Waggonrabatt	2 %
	75 %
Treurabatt	3 %
	72 %
Jahresumsatzvergütung — 2,21 % von 72 %	1,59 %
	70,41 %
Frachtbelastung	0 %
	70,41 %

Unterschied zwischen Bruttokonventionspreis und Einkaufspreis in %

a) bezogen auf den Bruttokonventionspreis	29,59 %
b) bezogen auf den Einkaufspreis	42 %

In einem weiteren Beispiel, bei dem es sich um die Berechnung einer Teillieferung aus einem Abschluß von 15 cbm handelt, wird die Aufeinanderfolge der verschiedenen Rabatte gezeigt.

Rechnung			RM
6,413 cbm	Gabun-Blockplatten = 337,50 qm à 6,50		2 193,75
	Grundrabatt	20 %	
	Mengenrabatt	3 %	
	Waggonrabatt	1 %	
		24 %	526,50
			1 667,25
	Treurabatt	4 %	66,69
			1 600,56
	Frachtvergütung für 195 km 3,2 tons zum 5 Tonnen-Satz		
	Wagenladeklasse C je 100 km RM 1,73		55,36
		RM	1 545,20

Die Fracht ist vom Empfänger skontofrei vorzulegen. —

Vormerkung für Jahresumsatzvergütung RM 1 545,20.

b. Vereinbarungen mit dem Handel (Hannoververtrag).

Um dem Zusammenschluß die Unterstützung der Abnehmer zu sichern und die I.D.S. hierdurch in sich zu festigen, wurden bereits kurz nach der Gründung Verhandlungen mit dem Sperrholzhandel eingeleitet. Als Vertretung des Sperrholzhandels kam damals vornehmlich der Verband der Deutschen Sperrholzhändler e. V., Berlin, in Betracht, der die Spezial-Sperrholzfirmen in sich vereinigte. Ein großer Teil der kleineren Händler, insbesondere die meisten Holzhandlungen, die Sperrholz neben ihren übrigen Holzartikeln führen, waren in den nachstehenden Holzhandelsverbänden organisiert:

Verband Rheinisch - Westfälischer Holzhändler e. V., Essen,

Nordwestdeutscher Verein für Holzhandel und Holzindustrie e. V., Kassel,

Verband Mitteldeutscher Holzhändler e. V., Dresden,

Landesverband Bayrischer Sägewerke und Holzhandlungen, München,

Verein von Holzinteressenten Südwestdeutschlands, Freiburg,
Verein der am Nutzholzhandel beteiligten Firmen der Unterelbe e. V., Hamburg,
Verein Ostdeutscher Holzhändler und Sägewerke e. V., Berlin.

Die wichtigsten Verhandlungspunkte für den angestrebten Vertrag mit dem Handel waren folgende:

1. Einteilung der Sperrholzkäufer,
2. Regelung der Verbraucherbelieferung,
3. Verständigung über die auf die Brutto-Listenpreise zu gewährenden Rabatte,
4. Einigung über die Behandlung der Fabrik - Auslieferungs- und Kommissionsläger,
5. Preisvereinbarungen für den Wiederverkauf.

Außerdem legte die Industrie Wert auf die Vereinbarung einer Treuverpflichtung, durch die der Handel gegen Gewährung eines Treurabattes gehalten sein sollte, seinen Bedarf ausschließlich bei den I.D.S.-Mitgliedern zu decken. Dieser Treuverpflichtung maß die Industrie deshalb besondere Bedeutung bei, weil sie darin ein Mittel sah, die Außenseiter zum Eintritt in die I.D.S. zu veranlassen; denn von Anfang an hatte sich das Kartell die Einbeziehung aller Sperrholzfabrikanten zum Ziel gesetzt. Die Verhandlungen mit dem Handel brachten zahlreiche Schwierigkeiten, die den Abschluß eines Vertrages immer wieder in Frage stellten. Es soll hier nur auf einige dieser Schwierigkeiten, die als typisch für derartige Vereinbarungen anzusehen sind, eingegangen werden.

1. Grundsätzliche Ablehnung jedes Vertrages mit dem Handel.
   Einige I.D.S.-Mitglieder sprachen sich von Anfang an gegen eine Verständigung mit dem Handel in Form eines Vertrages aus. Diese Firmen bestritten, daß der Handel in der Sperrholzwirtschaft eine volkswirtschaftliche Funktion erfüllt. Sie stellten sich auf den Standpunkt, daß die unmittelbare Belieferung der Verbraucher durch die Industrie die allein zweckmäßige Regelung sei.
2. Meinungsverschiedenheiten über die dem Handel einzuräumende Stellung.

Andere Firmen gingen in ihrer ablehnenden Stellung gegen den Handel weniger weit. Sie wollten die Grenze zwischen Klein- und Großverbrauchern derart ziehen, daß dem Handel entweder nur die kleinsten Verbraucher überlassen blieben, oder zum mindesten sich vorbehalten, von Fall zu Fall nach eigenem Gutdünken entscheiden zu können, auf welche Verbraucher sie verzichten. Der Handel auf der anderen Seite forderte sämtliche Verbraucher — mit Ausnahme weniger Groß- und Spezialabnehmer — für sich. Man verständigte sich schließlich dahin, daß die Industrie eine Liste der von ihr beanspruchten Groß- und Spezialverbraucher aufstellen sollte. Ein Teil der I.D.S.-Mitglieder war jedoch von vornherein nicht gewillt, eine derartige Liste anzuerkennen, weil die Merkmale für die Kennzeichnung der Großverbraucher reichlich unbestimmt festgelegt wurde. Die fraglichen Firmen forderten Zugeständnisse für den Fall, daß die endgültige Liste ihren Wünschen nicht Rechnung tragen sollte.

3. Meinungsverschiedenheiten zwischen den Händlerorganisationen.
   Die verschiedenen Händlerorganisationen konnten sich nicht darüber einigen, welchem Verband die Führung bei den Verhandlungen zu übertragen sei. Es kam zu persönlichen Differenzen zwischen den Leitern dieser Verbände, welche die Industrie wiederholt dazu zwangen, heute mit dem Verband der Deutschen Sperrholzhändler und morgen mit den Holzhandels-Verbänden gesondert zu verhandeln. Auch sachlich gingen die Anschauungen auseinander. Erst durch das Wirtschaftsaufbaugesetz vom 24. Februar 1934 ist eine einheitliche Berufsorganisation des Sperrholzhandels geschaffen worden, die die Rangstreitigkeiten unter den Verbänden beendete. Da aber dieses Gesetz den Berufsorganisationen jede Betätigung auf dem Gebiet der Marktregulierung untersagt, fehlt seitdem auf seiten des Handels der legitimierte Verhandlungspartner.

Schließlich kam aber doch ein Vertrag (Hannover-Vertrag) zustande, der am 22. Dezember 1933 von den beteiligten Organisationen unterzeichnet wurde. Da dieser Vertrag für die gesamte Sperrholzwirtschaft von großer Bedeutung war,

denn er stellt den ersten Versuch einer Zusammenarbeit von Industrie und Handel dar, soll sein Inhalt näher behandelt werden.

Die Einleitung des Vertrages umschreibt den Zweck der Vereinbarung wie folgt:

„Dieser Vertrag bezweckt eine gemeinsame Regelung des Verhältnisses zwischen Sperrholzfabrikanten und Sperrholzhändlern und dient dem Schutze des selbständigen lagerhaltenden Handels. Er soll mit fortschreitender Gesundung des Sperrholzmarktes und fortschreitender Überleitung des Sperrholzbedarfs auf die I.D.S.-Mitglieder weiter ausgedehnt werden."

Aus dieser Einleitung geht hervor, daß die Abmachungen in erster Linie auf den lagerhaltenden Handel Bezug nehmen. Die Sperrholzkäufer werden deshalb in folgende Gruppen eingeteilt:

A. Wiederverkäufer:

1. Lagerhaltende Wiederverkäufer, und zwar
   a) lagerhaltende Sperrholzhändler, die auf eigene Rechnung in eigenen oder für diesen Zweck gemieteten Räumen ein Dauerlager von deutschen Sperrholzplatten im Werte von mindestens RM 3 500,— bezw. 15 cbm unterhalten und das Lager selbst verwalten.
   b) lagerhaltende Tischlerei- und Baubedarfshändler, für die die gleichen Bedingungen wie für Sperrholzhändler gelten, doch beträgt der Mindestwert des Lagers nur RM 1 500,— bezw. 6 cbm.
   c) lagerhaltende Platzholzhändler, bei denen außer den vorgenannten Bedingungen noch vorausgesetzt wird, daß sie sich beim Weiterverkauf an die im Kleinhandel üblichen Preise halten.
2. Sonstige Wiederverkäufer, die auf eigene Rechnung kaufen. Es handelt sich hierbei um Händler ohne eigenes Lager oder mit einem kleineren Lager als unter 1. vorgeschrieben.
3. Wiederverkäufer, die nicht auf eigene Rechnung kaufen. Hierunter fallen die Kommissionäre, die, wenn sie die Bedingungen zu 1. erfüllen, wie lagerhaltende Händler, jedoch mit einem Preisaufschlag von mindestens 3 % beliefert werden. Sofern sie kein Lager unterhalten oder

mit ihrem Lager unter dem Mindestbestand zu 1. bleiben, werden sie den „sonstigen Wiederverkäufern" gleichgestellt.

B. Verbraucher:

1. Großverbraucher.
   In diese Gruppe gehören alle Großabnehmer, wie Werften, Waggon- und Möbelfabriken, die ihren Bedarf im wesentlichen waggonweise direkt ab Fabrik decken, d. h. nur ausnahmsweise weniger als 5 cbm in einer Plattenart beziehen.
2. Spezialverbraucher.
   Hierbei ist an Verbraucher gedacht, die, wie Gießereien, chemische Fabriken usw., besondere Ansprüche an die Qualität der Sperrholzplatten stellen und infolgedessen nicht vom Händlerlager beliefert werden können.
3. Sonstige Verbraucher, d. h. alle übrigen Verbraucher.

Im Hannover-Vertrag verpflichten sich die I.D.S.-Mitglieder, eine Liste mit Brutto-Preisen herauszugeben. Diese Brutto-Preise müssen so festgesetzt werden, daß sie bei Zugrundelegung der vom Kartell aufgestellten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen und unter normalen Absatzverhältnissen als Detailpreise für den Weiterverkauf gelten können. Auf die Preise der Brutto-Liste werden die im I.D.S.-Vertrag festgelegten und bereits an früherer Stelle erläuterten Rabattsätze gewährt.
Groß- und Spezialverbraucher dürfen zu den gleichen Preisen und Bedingungen wie lagerhaltende Händler, jedoch nicht günstiger, beliefert werden. Im Kampf gegen Außenseiter ist es der Industrie gestattet, notfalls Kampfpreise für Großverbraucher festzusetzen, sofern der Handel durch diese Maßnahme nicht geschädigt wird.
Um zu erreichen, daß die Fabrikanten nach Ablauf einer Übergangszeit tatsächlich auf die unmittelbare Belieferung der sonstigen Verbraucher verzichten, wurde vereinbart, daß diese kleinen Verbraucher mit sofortiger Wirkung nur noch von jenen Fabrikanten beliefert werden dürfen, die schon vor dem 1. Juli 1933 ihre Lieferanten waren. Die größeren Fabriken versprachen, von dieser Möglichkeit der Belieferung kleiner Verbraucher keinen Gebrauch zu machen, sondern diese Geschäfte, sofern sie ihnen angetragen wer-

den sollten, dem Handel zu überlassen. Schwierigkeiten ergaben sich dadurch, daß einige I.D.S.-Mitglieder das Geschäft mit kleinen Verbrauchern besonders gepflegt hatten und deshalb nicht gewillt waren, auf diesen Absatz zu verzichten, solange die Gewißheit fehlte, mindestens die gleichen Mengen bei Händlern unterbringen zu können. Insbesondere für diese Fabrikanten war die oben beschriebene Übergangsregelung bestimmt.
Um die Verbraucherregelung in Kraft setzen zu können, waren Mindestpreise für den Weiterverkauf notwendig. Andernfalls wären Händler in der Lage gewesen, die fraglichen Fabrikanten aus ihrem Verbraucherkundenkreis zu verdrängen oder umgekehrt, hätten diese Fabrikanten den Händlern das Verbrauchergeschäft fortnehmen können. Der Handel versprach deshalb, baldigst bezirkliche Preisvereinbarungen für den Wiederverkauf zu treffen. Bis zu dem Zeitpunkt, wo diese bezirklichen Preisvereinbarungen zustande kamen, sollten für die Belieferung der Verbraucher nachstehende — für Händler und Fabrikanten verbindliche — Mindestpreise gelten:

Bei Verkäufen bis RM 400,— je Lieferung Bruttokonventionspreise

von RM	401,—	bis	800,—	„	„	3 %	Rabatt
„ „	801,—	„	1200,—	„	„	6 %	„
„ „	1201,—	„	1600,—	„	„	9 %	„
„ „	1601,—	„	2000,—	„	„	12 %	„
über „	2000,—			„	„	15 %	„

auf die Bruttokonventionspreise.

In den bezirklichen Preisvereinbarungen waren Vorkehrungen zur Verhinderung von Preisunterbietungen aus anderen Bezirken zu treffen. Irgend ein Zwang, den bezirklichen Preisvereinbarungen beizutreten, konnte wegen der gesetzlichen Kartellbestimmungen nicht ausgeübt werden. Deshalb versuchte die Industrie, sich im Hinblick auf ihren Verzicht auf einen Teil des Verbrauchergeschäfts dadurch zu sichern, daß nur solche bezirklichen Preisvereinbarungen als ordnungsgemäß anerkannt werden sollten, denen mindestens neun Zehntel aller in den fraglichen Bezirken

ansässigen lagerhaltenden Händler zugestimmt hatten. Einen beschränkten Ersatz für den fehlenden Zwang zur Anerkennung der Preisvereinbarungen bot der schon erwähnte Treuschein; denn die Gewährung des Treurabatts war an die Bedingung geknüpft, daß die ordnungsgemäß zustandegekommenen Preisvereinbarungen von den Händlern eingehalten werden. Andernfalls sollte der Treurabatt entzogen und bei wiederholten Verstößen sogar eine Liefersperre verhängt werden. Schon an dieser Stelle sei bemerkt, daß es in keinem einzigen Falle zur Entziehung des Treurabattes oder Verhängung der Liefersperre gekommen ist, weil zum mindesten bei der letzteren Maßnahme ein Einschreiten des Kartellgerichts oder aber des Reichskommissars für Preisüberwachung zu erwarten gewesen wäre.

Der Hannover-Vertrag regelt ferner die Frage der Fabrik- und Auslieferungsläger. Neue Läger dürfen nicht errichtet werden. Die bestehenden Läger dienen nur der Belieferung des lagerhaltenden Handels. Händler, die Kommissionsware führen, müssen auf die Konventionspreise einen Aufschlag von mindestens 3 % zahlen. Im übrigen war der Abbau dieser Läger in Aussicht genommen.

In Punkt 8 des Vertrages wird die Treuverpflichtung näher behandelt. Wie schon erwähnt, sollte der Käufer, sofern er seinen Sperrholzbedarf ausschließlich bei den I.D.S.-Mitgliedern deckt — ausgenommen hiervor sind ausländische und solche Platten, die von I.D.S.-Mitgliedern nicht hergestellt werden — einen Treurabatt von 4 % erhalten.

Der Wortlaut der Treuverpflichtung, deren Unterzeichnung zur Erlangung des Rabatts notwendig war, lautet:

1. Gegen Gewährung eines Treurabatts von 4 % auf den Netto-Rechnungsbetrag verpflichtet sich der Unterzeichnete hiermit,
   a) seinen gesamten Bedarf an im Inland hergestellten Sperrholzplatten (Buchenplatten ausgenommen) nur von Fabriken zu beziehen, die bei jeweiliger Auftragserteilung der Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I.D.S.) angehören,
   b) im Weiterverkauf die nach den Bestimmungen des Hannover-Vertrages ordnungsgemäß zustande gekommenen Preisvereinbarungen einzuhalten.

2. Der Unterzeichner versichert, daß er außer den auf seinem Lager befindlichen Sperrholzplatten keine von Nichtmitgliedern der I.D.S. unmittelbar oder mittelbar stammende Sperrholzplatten zu erhalten hat, auch nicht auf Grund von bereits früher getätigten Abschlüssen.
3. Der Unterzeichner erklärt sich unter Verzicht auf jegliche Einwendungen damit einverstanden, daß der Treurabatt in Wegfall kommt und außerdem für die im Treujahr (Kalenderjahr 1934) bereits empfangenen Lieferungen nach Aufforderung ohne jeden Verzug an das Lieferwerk zurückzuzahlen ist, sofern ein Verstoß gegen die vorstehend übernommenen Verpflichtungen bezw. Versicherungen festgestellt wird.
4. Treurabatt und Treuverpflichtung sind bis zum 31. Dezember 1934 befristet. Sie erlöschen, falls die I.D.S. vor diesem Termin aufgelöst werden sollte, mit dem Zeitpunkt der Auflösung der I.D.S.

In dem Hannover-Vertrag war in Aussicht genommen, auch die Frage des Imports ausländischer Platten zu regeln. Den Importeuren ausländischer Sperrholzplatten sollten ebenfalls Preisbindungen zum Schutz des lagerhaltenden Handels auferlegt werden. Zu näheren Abmachungen hierüber ist es nicht mehr gekommen.

Etwaige Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des Vertrages oder die Bestrafung eines Mitglieds der Vertragsorganisationen unterlagen der Entscheidung des Fachschiedsgerichts für Sperrholz.

Der Vertrag war bis Ende 1934 befristet und konnte sowohl von der Industrie wie auch von den einzelnen am Vertrag beteiligten Händlerverbänden zu diesem Zeitpunkt mit einer Frist von 3 Monaten gekündigt werden. Bei Nichtkündigung sollte er sich jeweils um ein halbes Jahr verlängern. Allen anderen Händlerverbänden — man dachte hierbei an die Organisationen der Eisenwarenhändler, deren Mitglieder sich hier und da mit dem Sperrholzhandel befassen — stand der Beitritt zum Hannover-Vertrag offen. Die I.D.S. verpflichtete sich, die getroffenen Vereinbarungen zum Kartellbeschluß zu erheben, der damit für jedes neue I.D.S.-Mitglied bindend wurde.

c. Gründe für das Scheitern dieser Vereinbarungen.

Der Hannover-Vertrag trug, wie später von allen Beteiligten ausdrücklich anerkannt wurde, wesentlich zur Besserung der Verhältnisse und zur Beruhigung des Sperrholzmarktes bei. Wenn er trotzdem nicht, wie es ursprünglich beabsichtigt war, weiter ausgebaut, sondern von den Händlern bereits zum frühestmöglichen Termin, nämlich zum Jahresende 1934, gekündigt worden ist, so hatte dies vornehmlich folgende Gründe:

1. Die in dem Vertrag vereinbarte Unterscheidung der verschiedenen Wiederverkäufergruppen wurde nach Auffassung des Handels von einigen I.D.S.-Mitgliedern nicht streng genug durchgeführt. Es wurden immer wieder Klagen laut, daß mit dem für lagerhaltende Händler vorgesehenen Grundrabatt von 20 % auch solche Wiederverkäufer beliefert würden, die nur auf 10 % Grundrabatt Anspruch hätten. Diese nichtlagerhaltenden Wiederverkäufer wären so in der Lage, den übrigen Handel zu unterbieten.
2. Die Liste der Groß- und Spezialverbraucher, die eine reinliche Scheidung zwischen den Kunden der Industrie und des Handels herbeiführen sollte, wurde zwar von der Industrie aufgestellt und dem Handel zur Prüfung übergeben, jedoch war sie nach Anschauung des Handels viel zu umfangreich und enthielt eine große Zahl von Verbrauchern, auf die der Handel selbst Anspruch erhob. Andererseits sah sich die Industrie nicht in der Lage, die vom Handel auf einige wenige Namen zusammengestrichene Gegenliste anzunehmen, so daß Ende 1934 noch keine Einigung über diese wichtige Frage erfolgt war.
3. Die bezirklichen Preisvereinbarungen, durch die auch die Wiederverkaufspreise gebunden werden sollten, kamen in vielen Bezirken überhaupt nicht zustande. In einigen Gebieten waren sowohl vom Reichsverband Deutscher Sperrholzhändler wie auch von den Holzhandels-Verbänden Preisbindungen eingeführt worden, die sich inhaltlich voneinander unterschieden. Die Händlerorganisationen konnten sich auf gemeinsame Preise nicht

einigen. Auch war keine von ihnen bereit, der anderen die Führung in dieser Frage zu überlassen. Hier und da kam es wegen der Preisvereinbarungen zu lebhaften Auseinandersetzungen. In anderen Fällen wiederum hielt sich nur ein kleiner Teil der Händler an die festgesetzten Mindestpreise. In Berlin, wo die größten Händler ansässig sind, wurden Preisvereinbarungen abgelehnt. In einem westdeutschen Bezirk sollten die Mindestpreise nur im eigenen Gebiet gelten; man behielt sich aber vor, die Preisvereinbarungen der Nachbargebiete zu unterbieten.

4. Die Treuverpflichtung wurde zunächst vom Handel gut aufgenommen. Bereits einige Monate nach Inkrafttreten des Hannover-Vertrages hatte die Mehrzahl aller Sperrholzhändler den Treuschein unterschrieben. Gegen Ende des Jahres gab es nur noch wenige Wiederverkäufer, die abseits standen. Gelegentlich wurde zwar von dem einen oder anderen Händler behauptet, daß er, entgegen der Treuverpflichtung, auch von Außenseitern beziehe, doch waren diese Verstöße, sofern sie tatsächlich vorgekommen sein sollten, ohne sonderlichen Einfluß auf die Wirksamkeit des Vertrages und das Verhältnis zwischen Industrie und Handel. Dagegen machte sich die Unmöglichkeit, die zweite im Treuschein übernommene Verpflichtung der Händler auch wirklich durchzusetzen, immer störender bemerkbar. Da die bezirklichen Preisvereinbarungen praktisch in keinem Gebiet ordnungsgemäß zustande gekommen waren — als ordnungsgemäß sollten bekanntlich nur solche Abmachungen gelten, denen alle am Hannover-Vertrag beteiligten Verbände sowie außerdem neun Zehntel der im fraglichen Gebiet ansässigen Händler zugestimmt hatten —, fehlte der I.D.S. eine Handhabe, denjenigen Händlern, denen eine offensichtliche Preisunterbietung nachgewiesen war, den Treurabatt zu entziehen. Die Beschwerden, daß sich dieser oder jener Händler an Preisvereinbarungen, wie sie von einem einzelnen Verband oder einer Gruppe von Händlern getroffen worden waren, nicht hielt, nahmen von Tag zu Tag zu. Jede der für die Preisvereinbarungen verantwortlichen Organisationen behauptete, daß gerade die von ihr erlassenen Bestimmungen ordnungsgemäß im

Sinne des Hannover-Vertrages zustande gekommen seien. Deshalb seien die I.D.S. und deren Mitglieder verpflichtet, dem angeschuldigten Händler den Treurabatt zu entziehen. Meistens gingen diese Forderungen noch über die Entziehung des Treurabatts hinaus. Es wurde außerdem die Verhängung einer Liefersperre verlangt, wozu die I.D.S. auf Grund der Kartellrechtsprechung garnicht in der Lage war.

Diese Auseinandersetzungen führten zu gegenseitigen Vorwürfen. Die Industrie beschuldigte den Handel der Nichterfüllung des Hannover-Vertrages, weil die bezirklichen Preisvereinbarungen nicht herbeigeführt worden waren, während andererseits der Handel die Industrie anklagte, die im Hannover-Vertrag übernommenen Verpflichtungen über die Verbraucherbelieferung und den Schutz der Wiederverkaufspreise nicht erfüllt zu haben.

d. Gegensätze innerhalb der I.D.S., Außenseiterfrage und Versuche zur Verbesserung der Kartellgrundlagen.

Die Schwierigkeiten mit der Händlerschaft, die nach dem Ablauf des Hannover-Vertrages in verstärktem Maße auftraten, blieben auch auf den inneren Zusammenhalt der I.D.S. selbst nicht ohne Einfluß. Bis dahin waren alle Gegensätze überbrückt worden, wenn auch mitunter durch Gewährung von Zugeständnissen und Vergünstigungen an unzufriedene Mitglieder. Zu Austritten aus der I.D.S. kam es jedoch nicht; denn das Verlassen des Kartells hätte den neuen Außenseiter vom Händlergeschäft ausgeschlossen. Mit Ablauf des Hannover-Vertrages verlor die Treuverpflichtung der Händler ihre Gültigkeit, so daß von diesem Zeitpunkt an kein auf den Zusammenhalt des Kartells wirkendes Druckmittel mehr vorhanden war. Infolgedessen wirkten sich die schon immer vorhanden gewesenen Gegensätze stärker aus, die — abgesehen von den reinen Machtkämpfen — in der Hauptsache folgende Ursachen hatten:

1. Verschiedenartigkeit des Fabrikationsprogramms.
   Es entstand ein offener Krieg zwischen den Firmen mit umfangreichem Fabrikationsprogramm und denen mit kleinerem bezw. spezialisiertem Programm. Zu den erste-

ren Firmen rechnete man jene, die außer Furnierplatten auch Tischlerplatten herstellten, oft beide Plattenarten noch in verschiedenen Holzarten, während man von einem spezialisierten Programm sprach, wenn ein Mitglied entweder nur Furnierplatten oder nur Tischlerplatten fabrizierte. Nach Ansicht der spezialisierten Werke wurden die übrigen Firmen wegen ihres reichhaltigeren Fabrikationsprogramms von den Abnehmern bevorzugt. Außerdem ergab sich aus dem umfangreichen Fabrikationsprogramm von selbst, daß die Käufer bei diesen Firmen größere Abschlüsse tätigen und dadurch in den Genuß günstigerer Rabatte gelangen konnten.
Diese Frage war zwar schon bei der Gründung der I.D.S. eingehend geprüft worden. Man hatte sich damals dazu entschlossen, den spezialisierten Firmen in der Frachtfrage Zugeständnisse zu machen, wonach es ihnen gestattet war, größere Frachtvergütungen als die übrigen Mitglieder zu gewähren. Jetzt tauchte die gleiche Frage erneut auf mit der Begründung, daß die Frachtzugeständnisse allein nicht ausreichten, um die Begünstigung der Werke mit größerem Fabrikationsprogramm wettzumachen. Im Mai des Jahres 1935 wurden deshalb die Rabatte geändert. Man unterschied nunmehr zwischen gemischten Ladungen, die sich aus Furnier- und Tischlerplatten zusammensetzen, und solchen Ladungen, die nur aus einer dieser Plattenarten bestehen. Die Mengen- und Waggonrabatte durften jetzt auf die Hälfte der früher hierfür vorgesehenen Mengen gewährt werden, sofern die Ladung nur eine der beiden Plattenarten enthielt. Diese Neuregelung, von der auch die Firmen mit großem Fabrikationsprogramm Gebrauch machen konnten, trug den Wünschen der spezialisierten Werke nicht voll Rechnung. Sie legten vielmehr Wert auf ein Zugeständnis, das nur ihnen allein zugute kam. Infolgedessen sind die Auseinandersetzungen über diese Frage nicht zu einem endgültigen Abschluß gekommen.

2. Streit über das Preisverhältnis der verschiedenen Plattenarten zueinander.
Die anfänglich vorgesehene Abstufung der Preise für die verschiedenen Plattenarten wurde wiederholt geändert, ohne daß alle Wünsche erfüllt werden konnten.

Hinzu kamen Meinungsverschiedenheiten über das für die verschiedenen Furnierplatten-Größen entworfene Preissystem, das bei der Gründung der I.D.S. ausschließlich auf die Plattenlänge abgestellt worden war. Als Nachteil dieses Systems wurde bezeichnet, daß besonders breite und infolgedessen großflächige Platten in die niedrigste Preisstufe gehörten, während Platten mit wesentlich geringerem Flächeninhalt, aber etwas größerer Länge, in die höheren Preisstufen eingeordnet waren. So konnte z. B. eine Platte von 150 × 300 cm mit einem Flächeninhalt von 4,5 qm zum gleichen Quadratmeterpreis wie eine Platte von 150×150 cm mit einem Flächeninhalt von nur 2,25 qm verkauft werden, wohingegen eine Platte von 200 × 150 cm mit einem Flächeninhalt von 3 qm etwa 5 % teurer war. Auch über diese Frage ist eine Einigung nicht erzielt worden.

Von Bedeutung war ferner der Streit über die Preisabstufung zwischen Block- und Streifenplatten. Die Mittellage der Streifenplatte besteht im Gegensatz zur Blockplatte aus Leisten oder Stäben, die nicht fest miteinander verbunden sind, sondern lediglich durch Bindfaden oder schmale Leimstriche zusammengehalten werden. Die Auseinandersetzungen betrafen auf der einen Seite die Konstruktion; denn es war schwierig, äußerlich sichtbare Merkmale für die Unterscheidung beider Plattenarten festzulegen. Auf der anderen Seite ging es um den Preis, denn da die Streifenplatte billiger herzustellen ist als die Blockplatte, forderten die Streifenplattenfabrikanten einen deutlichen Preisabstand zwischen beiden Plattenarten. Durch Zugeständnisse der Streifenplattenhersteller ist der ursprüngliche Preisabstand immer mehr vermindert worden. Das Bestreben der reinen Blockplattenhersteller lief aber darauf hinaus, den Preisunterschied ganz zu beseitigen. Erschwert wurden die Verhandlungen über diese Frage durch die Tatsache, daß hin und wieder zum Streifenplattenpreise Blockplatten oder aber derart konstruierte Platten geliefert wurden, die sich im Herstellungsverfahren von den Blockplatten kaum unterschieden und deshalb auch nicht zum Streifenplattenpreis fabriziert werden konnten.

3. Absatzverschiebungen.

Anfänglich wurden alle Sonderwünsche einzelner Mitglieder mit der Behauptung begründet, daß ihr Umsatzanteil seit Bestehen der I.D.S. und durch die von ihr erlassenen Bestimmungen zurückgegangen sei. Um die Berechtigung der mit dieser Begründung vorgetragenen Wünsche nachprüfen zu können, wurde die Einführung einer Umsatzstatistik beschlossen. Die Mitglieder hatten allmonatlich den Absatz in den verschiedenen Plattenarten zu melden.

In einem Preiskartell, wie es die I.D.S. darstellt, lassen sich gewisse Absatzverschiebungen nicht vermeiden. Bei einheitlichen Preisen wägen die Abnehmer alle übrigen Vor- und Nachteile der verschiedenen Fabrikate ab, um zu ermitteln, wo sie am günstigsten kaufen. Derartige Vor- oder Nachteile können in der Lage der Werke, in dem Umfang und der Art des Fabrikationsprogramms, in der Qualität wie auch in anderen Ursachen begründet sein.

Zur besseren Übersicht und um wirkliche Verschiebungen feststellen zu können, ging diese Umsatzstatistik auf die Vor-I.D.S.-Zeit, nämlich bis zum Jahre 1932, zurück. Die Mitglieder wurden über die Umsatzentwicklung monatlich durch Gesamtzahlen unterrichtet. Aus besonderen Anlässen wurde verschiedentlich auch die Umsatzentwicklung der einzelnen Mitgliedsfirmen bekannt gegeben, jedoch in einer Form, die keine Rückschlüsse auf den absoluten Umsatz zuließ. Für letztere Statistiken bediente man sich des folgenden Verfahrens:

	1. Halbjahr 1933	prozentualer Anteil	
Firma A	500 cbm	33,33%	100%
Firma B	800 cbm	53,33%	100%
Firma C	200 cbm	13,33%	100%
Gesamtumsatz	1 500 cbm	100,00%	

	2. Halbjahr 1933		Veränderung gegenüber dem 1. Halbjahr 1933
Firma A	800 cbm	47,10%	145,90%
Firma B	600 cbm	35,30%	66,20%
Firma C	300 cbm	17,60%	132,10%
Gesamtumsatz	1 700 cbm	100,00%	

Wie aus diesem Beispiel ersichtlich ist, wurde der Anteil der einzelnen Mitglieder am Gesamtumsatz im ersten Halbjahr 1933 als Grundlage angenommen und mit 100 % bewertet. Hatte dieser Anteil sich in den späteren Vergleichsperioden verändert, so wurden diese Veränderungen in Prozenten, bezogen auf den Anteil im Jahre 1933, ausgedrückt. Die nachstehende Übersicht gibt Aufschluß über die Umsatzverschiebungen in der Zeit vom 1. Januar 1932 bis zum 31. Juli 1935:

	I. 1932	II. 1932	I. 1933	II. 1933	I. 1934	II. 1934	1/4. 1935	2/4. 1935	Juli 1935
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
A	87	94	100	113	110	118	119	99	130
B	108	97	100	103	102	116	86	95	123
C	106	109	100	104	110	123	123	109	124
D	84	96	100	110	96	93	84	85	102
E	128	41	100	91	100	68	109	91	117
F	71	91	100	79	81	74	73	72	84
G	133	98	100	91	96	102	97	100	104
H	104	96	100	89	116	102	86	87	125
I	100	99	100	103	118	118	114	130	136
K	97	93	100	88	95	94	102	106	111
L	94	92	100	91	91	93	101	111	129
M	110	107	100	100	92	79	92	94	105
N	98	98	100	87	100	87	67	72	71
O	79	110	100	144	120	121	99	105	—
P	107	104	100	65	64	56	43	31	—
Q	105	100	100	94	84	89	92	89	98
R	82	98	100	125	117	145	146	134	172

Um sich der häufigen Forderung auf Zugeständnisse an einzelne Mitglieder erwehren zu können, wurde beschlossen, derartige Anträge nur noch zu behandeln, sofern durch die Umsatzstatistik tatsächlich ein Rückgang des Umsatzanteils der antragstellenden Firma nachgewiesen war. Ein späterer Beschluß ging so weit, allen infolge von Umsatzverschiebungen benachteiligten Firmen durch Preiszugeständnisse die Möglichkeit zu geben, ihren ursprünglichen Umsatzanteil zurückzugewinnen. Praktisch lief dieser Beschluß auf eine Kontingentierung in äußerst roher Form und auf einer unvernünftig schmalen Grundlage — nämlich dem Umsatzanteil innerhalb eines einzigen Halbjahres — hinaus. Wohl weil man die Fragwürdigkeit dieser Kontingentierungsmethode einsah, ist von dem Beschluß kaum Gebrauch gemacht worden.

4. Mangelnde Kartelltreue einzelner Mitglieder.
Die I.D.S. ist der erste Kartellversuch in der Sperrholzindustrie. Wenn man sich auch die Erfahrungen anderer Wirtschaftszweige nach bester Möglichkeit zunutze gemacht hatte, so blieben doch genug Fragen offen, die erst durch eigene Erfahrungen einer Lösung näher gebracht werden konnten. Die dem Preiskartell eigenen Nachteile fanden auch in der I.D.S. ihre Bestätigung, worauf später noch näher einzugehen ist. Es zeigte sich, daß die Kartellbestimmungen von einigen Mitgliedern nicht eingehalten wurden. Wenn auch nur vereinzelt offensichtliche Preisunterbietungen erfolgten, so waren doch versteckte Verstöße gegen die Qualitäts- und Frachtregelung recht häufig. Vornehmlich nach Ablauf des Hannover-Vertrages benutzten einige Abnehmer ihre Kenntnis von tatsächlichen oder auch nur angeblichen Verstößen dazu, um die einzelnen I.D.S.-Firmen gegeneinander auszuspielen und Vergünstigungen für sich herauszuholen.
Diese Mißstände führten in den Gesellschafter-Versammlungen zu langwierigen Erörterungen und Streitigkeiten. Durchgreifende Maßnahmen wurden durch den sinnlosen Kündigungsparagraphen verhindert; denn für den Fall, daß Strafen verhängt wurden, war mit dem Austritt der gemaßregelten Firma zu rechnen. Da man eine zahlenmäßige Schwächung der I.D.S. vermeiden wollte,

unterblieben sowohl die in den Satzungen vorgesehenen Kontrollen der Mitglieder wie auch die Ahndung festgestellter Verstöße. Einige Mitglieder verstanden es, außerdem die Kündigungsmöglichkeit als Druckmittel zur Durchsetzung eigennütziger Interessen zu mißbrauchen. Als Anfang 1935 die Kündigungsklausel die nachstehende neue Fassung erhielt, war der Hannover-Vertrag bereits abgelaufen und der Austritt aus der I.D.S. sozusagen gefahrlos.

„Jeder Vertragschließende kann seine Mitgliedschaft mit zweimonatlicher Frist jeweils zum Ende eines jeden Jahres kündigen.
Bis zum Ablauf der Kündigungsfrist ist das Mitglied, welches gekündigt hat, an den Vertrag wie auch an etwaige Beschlüsse der Gesellschafter-Versammlung gebunden. Über die Auflösung der Gesellschaft kann nur auf einer Gesellschafter-Versammlung beschlossen werden, wenn ein entsprechender Antrag auf der Tagesordnung steht. Die Gesellschaft gilt als aufgelöst, wenn zwei Drittel der Stimmberechtigten, die auf der Gesellschafter-Versammlung anwesend sind, für die Auflösung stimmen.
Die Auflösung kann nur auf einer Gesellschafter-Versammlung beschlossen werden, auf der mindestens 75 % der Mitgliedsfirmen vertreten sind."

Die vertragstreuen Mitglieder drängten wiederholt darauf, die I.D.S. von Grund auf umzugestalten und durch einen neuen Gesellschaftsvertrag die durch ständige Kompromisse notdürftig überbrückten Schwierigkeiten zu beseitigen. Ein Vorschlag ging dahin, den größten Teil der Vollmachten, die bisher der Gesellschafterversammlung zustanden und nur bei Einstimmigkeit gehandhabt werden konnten, auf einen Vorstand zu übertragen, der sich aus sieben Mitgliedern zusammengetzte. Im Vorstand sollten möglichst alle Herstellergruppen vertreten sein. Das Stimmenverhältnis wollte man auf eine neue Grundlage stellen, so daß nicht mehr jede Firma, ganz unabhängig von ihrer Größe, eine Stimme hatte, sondern die Stimmenzahl sich nach dem Umsatzanteil richtete. Es waren Sicherungen vorgesehen, welche die Überstim-

mung einer Herstellergruppe verhinderten. Durch Annahme dieser Vorschläge wäre die I.D.S. beweglicher geworden. Man hätte die Möglichkeit gehabt, Verstöße gegen die Kartellbestimmungen schneller und wirksamer zu bestrafen. Auch wäre den Kündigungsdrohungen ein Erfolg versagt geblieben. Die Umstellung scheiterte aber, wie alle anderen Verbesserungsvorschläge, an dem Widerspruch einiger weniger Mitglieder.

5. Konkurrenz der Außenseiter.
Von einem Kartellfachmann stammt das Wort: „Der größte Freund des Kartells ist der Außenseiter". Auch die I.D.S. mußte feststellen, daß sich einige abseits stehende Unternehmen im Schatten des Kartells ständig vergrößerten. Die Tätigkeit der Außenseiter machte sich, da sie während der Gültigkeit des Hannover-Vertrages und des in ihm verankerten Treuscheins auf die Verbraucherbelieferung abgedrängt worden waren, am meisten im Großverbrauchergeschäft bemerkbar. Der Handel klagte außerdem darüber, daß die Außenseiter auch in sein ureigenes Gebiet eindrängen und den kleineren Verbrauchern sehr niedrige Preise einräumten, mit denen er selbst nicht in Wettbewerb treten könne.

Die I.D.S. beschäftigte sich wiederholt mit diesen Störungen und prüfte eine Reihe von Vorschlägen, die Abhilfe bringen sollten. Durch die einfache Erlaubnis zum Eintritt in die Außenseiterpreise wäre leicht das Preissystem der I.D.S. ins Wanken gekommen und ein allgemeines Absinken der Erlöse herbeigeführt worden. Um gegen diese unerwünschten Folgen nach bester Möglichkeit gesichert zu sein, sollte das Inland nach einem der Vorschläge in 20 Bezirke eingeteilt werden, worin je zwei Firmen die Tätigkeit der Außenseiter zu überwachen hatten. Bei einer Unterschreitung der Kartellpreise im Wettbewerb mit Außenseitern mußte sich die Gebietsfirma zunächst der Zustimmung der zweiten Firma versichern. Es konnte also nicht eine Firma allein nach eigenem Gutdünken handeln.

Ähnlich wollte man bei Händlern, deren Kunden von Außenseitern umworben wurden, vorgehen. Sofern ein Händler nachweisen konnte, daß er sich durch einen

Preisnachlaß einen Auftrag sichern würde, den andernfalls ein direkt liefernder Außenseiter erhielt, durfte die Bezirksfirma diesen Händler zu entsprechend herabgesetzten Preisen beliefern. Voraussetzung war, daß die Platten unmittelbar dem Verbraucher ausgehändigt und nicht etwa zur Verbilligung der eigenen Durchschnitts-Einkaufspreise auf das Händlerlager genommen wurden. Der Nutzen des Händlers bei diesen Geschäften war auf 5 % beschränkt; etwaige Überpreise standen dem I.D.S.-Mitglied zu.

Dieser Vorschlag war also auf das Zusammenwirken zweier I.D.S.-Mitglieder abgestimmt und ging von der Annahme aus, daß die an dem fraglichen Geschäft unbeteiligte Firma nur in einem wirklich dringenden Fall ihre Zustimmung zu Preisunterbietungen geben würde. Auch glaubte man, schon aus eigenem Interesse würde kein I.D.S.-Mitglied es zulassen, daß das Preisniveau im eigenen Absatzgebiet durch unüberlegte Nachlässe erschüttert wird. Als weitere Sicherheit sah dieser Vorschlag eine ausführliche Meldung an die I.D.S. vor, die Angaben über den Käufer, den Außenseiter, die Plattenart, Qualität, Menge sowie den Preis enthalten mußte. Der Verstoß gegen eine dieser Bestimmungen sollte ohne Verzug mit einer erheblichen Strafe geahndet werden.

Wie viele ähnliche Anregungen, wurde auch dieser Vorschlag infolge Widerspruchs einiger Mitglieder, die durch die Gebietsverteilung benachteiligt zu sein glaubten, nicht zum Beschluß erhoben. Statt dessen trat nachfolgende versuchsweise Regelung in Kraft:

1. Der Käufer muß ein ausgesprochener Großverbraucher sein. Eine Unterschreitung bei Händlern kommt demnach nicht in Frage.
2. Vor Abgabe des Angebotes muß Freigabe des zu benennenden Großverbrauchers bei der Geschäftsstelle erwirkt werden.
3. Der Großverbraucher darf im Vorjahre von keinem anderen I.D.S.-Mitglied beliefert worden sein.
4. Hat der Großverbraucher im Vorjahre von anderen I.D.S.-Mitgliedern bezogen, so muß die betreffende

Firma mit den übrigen I.D.S.-Lieferanten gemeinsam die Freigabe beantragen.

5. Die übrigen I.D.S.-Firmen dürfen bei dem freigegebenen Großverbraucher in die Angebote und Preise der antragstellenden Firma eintreten, soweit ihnen durch die Geschäftsstelle die Freigabe des Großverbrauchers bestätigt worden ist.
6. Nur bei Lieferungen von mindestens 2 Tonnen je Plattenart darf von dieser Regelung Gebrauch gemacht werden. Abschlüsse über drei Monate sind unstatthaft.

   Diese Regelung darf nur zwecks Abwehr von Außenseiter-Preisunterbietungen angewendet werden.

6. Vergebliche Versuche, den Anschluß der Außenseiter an die I.D.S. zu erreichen.

Von Anfang an hatte sich die I.D.S. zum Ziel gesetzt, möglichst alle Sperrholzhersteller, ausgenommen kleinste Unternehmen, zu erfassen. Man ging deshalb, solange noch Aussicht auf den Anschluß der Außenseiter bestand, allen Beschlüssen aus dem Wege, die als Kampfmaßnahmen aufgefaßt werden konnten. Stattdessen versuchte man, die abseits stehenden Werke durch Verhandlungen und auf dem Umwege über den Treuschein des Hannover-Vertrages zu gewinnen. Als diese Bemühungen ohne Erfolg blieben, wurde die Kartellstelle der Reichsgruppe Industrie eingeschaltet, die auf Grund der Kartellgesetze berechtigt ist, die Außenseiter zu zwingen, zu den Einigungsverhandlungen wenigstens zu erscheinen. Im Spätherbst 1934 fand vor dieser Kartellstelle eine Verhandlung mit den wichtigsten Außenseitern statt, die an ihren Eintritt in die I.D.S. verschiedene Bedingungen knüpften. So sollte u. a. die Regierung die Aufstellung neuer hydraulischer Pressen verbieten, eine Forderung, auf deren Erfüllung die I.D.S. keinen Einfluß hatte, und deren Weitergabe schon deshalb abgelehnt werden mußte, weil bei der damaligen Einstellung des Reichswirtschaftsministeriums und des Reichskommissars für Preisüberwachung mit einem Errichtungsverbot nicht gerechnet werden konnte. Die bisherigen I.D.S.-Mitglieder sollten sich auf den Absatz an den Handel be-

schränken und den Außenseitern die Belieferung der Möbelindustrie überlassen. Auch diesem Verlangen konnte die I.D.S. nicht stattgeben, denn ihre Gesellschafter hätten einem Verzicht auf diesen wichtigen Teil der Kundschaft niemals zugestimmt.

Infolgedessen zerschlugen sich die Verhandlungen, da die Machtmittel der Kartellstelle mit der Anordnung der Einigungsverhandlungen erschöpft waren.

Ein neuer Versuch, auf indirektem Wege die Preispolitik der Außenseiter zu beeinflussen und gleichzeitig verbindliche Richtlinien für den Weiterverkauf zu schaffen, wurde in einem gemeinsam von der I.D.S. und der Fachgruppe „Sperrholz und Holzhalbfabrikate in der Reichsgruppe Handel" gestellten Antrag beim Reichskommissar für Preisüberwachung gemacht. Dieser Antrag forderte, daß die vorgeschlagenen Bindungen für alle Sperrholzfabrikanten und Sperrholzhändler Geltung haben sollten. Doch auch diesem Versuch blieb, nachdem die Behörden sich zunächst zustimmend geäußert hatten, infolge einer inzwischen eingetretenen Änderung der amtlichen Kartellpolitik der Erfolg versagt. Es stand nun noch der Weg offen, über das Zwangskartellgesetz den Anschluß der Außenseiter herbeizuführen. Diese Möglichkeit hätte nur Erfolg versprochen, wenn die I.D.S. in sich noch geschlossen und einig gewesen wäre. Da diese Voraussetzung nicht mehr erfüllt war, sind folgerichtig weitere Anstrengungen unterblieben.

Um nach Ablauf des Hannover-Vertrages einen vertragslosen Zustand zu vermeiden, wurden schon Anfang 1935 neue Besprechungen mit dem Handel aufgenommen. Man kam wieder zu einer weitgehenden Verständigung, der auch einige Verbraucher-Organisationen ihre Zustimmung gaben. Der neue „Vorschlag für einen geordneten Wettbewerb in der deutschen Sperrholzwirtschaft" wies gegenüber dem Hannover-Vertrag verschiedene Vorteile auf. Die Frage der Verbraucherbelieferung war dahin gelöst worden, daß in den Preisen kein Unterschied zwischen Großverbrauchern und sonstigen Verbrauchern gemacht wurde. Die Rabattregelung war für alle Käufer einheitlich. Die Höhe der Rabatte richtete sich nach der Größe des Einzelbezuges. Auf

kleine Bezüge wurden entweder gar keine oder nur geringe Rabatte, auf Waggonladungen dagegen entsprechend höhere Nachlässe gewährt. Infolge des größeren Bedarfs der Händler und Großverbraucher ergaben sich Preisunterschiede, die der üblichen Handelsspanne entsprechen.

Dieser neue Vertrag hatte den Zwangsanschluß der Außenseiter an die I.D.S. sowie die Verpflichtung der Wiederverkäufer zur Einhaltung der vorgeschriebenen Preise und Verkaufsbedingungen zur Voraussetzung. Zur Inkraftsetzung war daher die Genehmigung des Reichskommissars für Preisüberwachung notwendig. Da sie aus den früher schon genannten Gründen versagt wurde, mußten die Bemühungen um eine Totallösung als gescheitert angesehen werden.

Aus dieser Tatsache folgerten gewisse Kreise der Händlerschaft, die nicht darauf verzichten wollten, dem Industrie-Kartell eine ähnliche Organisation des Handels gegenüberzustellen, daß es an der Zeit sei, die I.D.S. zu bekämpfen und zu beseitigen. An den Reichskommissar für Preisüberwachung, der erfahrungsgemäß alle gegen bestehende Kartelle gerichteten Anträge aufgriff, wurde das Ersuchen gerichtet, eine Auflockerung der I.D.S.-Bindungen anzuordnen. Es fanden Verhandlungen vor dem Reichskommissar statt, die damit endeten, daß der (längst abgeschaffte) Treuschein der I.D.S. außer Kraft gesetzt und die an sich schon außerordentlich kurze Kündigungsfrist der I.D.S. noch weiter verkürzt wurde.

Da die amtliche Kartellpolitik eine Lockerung der Preisbindungen anstrebte, wurden Möglichkeiten erwogen, die Preise beweglicher zu gestalten, ohne den mühsam erreichten Zusammenschluß aufgeben zu müssen. Am nächsten lag die Umwandlung in ein Kalkulationskartell, wobei man auch daran dachte, auf dieser neuen Grundlage am ehesten zu der angestrebten Spezialisierung der Fabrikationsprogramme zu gelangen.

Zunächst mußten Unterlagen für eine einheitliche Selbstkostenrechnung geschaffen werden; denn die vordem von einigen Firmen angestellten gemeinsamen Kalkulationsversuche hatten gezeigt, daß die Methoden außerordentlich verschieden waren. In Verbindung mit einigen auf diesem Ge-

biet erfahrenen Wirtschaftsprüfern wurde ein einfaches Kalkulationsformular entworfen, worin sich die Herstellungskosten nach folgenden Kostenarten gliederten:

1. Material,
2. Löhne,
3. Betriebsmengenkosten,
4. Zeitkosten,
5. Ausgangsfrachten,
6. Vertriebsmengenkosten.

Man wollte sich für den Anfang mit einer Vorkalkulation begnügen, deren Grundzahlen zum Teil den Büchern der Mitglieder entnommen, zum Teil einheitlich von der I.D.S. festgesetzt werden sollten. Die Ermittlung der Materialkosten oblag jeder einzelnen Firma. Für Holz und Leim, einschließlich der Löhne und Lohnnebenkosten für die Heranschaffung, sollten die Durchschnittseinkaufspreise frei Rohmateriallager zugrunde gelegt werden, und zwar bezogen auf einen Kubikmeter fertiger Platten. Die Lohnkosten umfaßten nur die produktiven Löhne, worunter die Aufwendungen für alle Arbeiter zu verstehen sind, die das Material vom Holzplatz bis zum Versand der fertigen Platten unmittelbar bearbeiten.

Die Betriebsmengenkosten sind jene Aufwendungen, die proportional mit der Produktion fallen oder steigen, aber nicht für jede Plattenart einzeln erfaßt werden können. Zu diesen Kosten zählen:

1. Werkzeuge wie Schälmesser, Schleifscheiben, Bleche für Pressen, Sägeblätter;
2. Betriebsmaterialien, z. B. Schmiermittel;
3. die laufenden Instandhaltungskosten der Maschinen und Werkzeuge, also die Löhne für die Werkzeugschleifer, für Schlosser oder Elektriker, ferner die Reparatur- und Ersatzteilrechnungen.
4. die Kosten für Dampf, Strom und Wasser.

Die Zeitkosten oder fixen Kosten sind die unabhängig vom Beschäftigungsgrad entstehenden Aufwendungen. Für einen Teil dieser Kosten hatte die I.D.S. einheitliche Sätze vorgeschrieben und zwar:

1. für Abschreibungen auf Maschinen und Inventar in Höhe von RM 7,— je cbm Gesamtproduktion,

2. für Miete oder den Mietwert des eigenen Grundbesitzes in Höhe von RM 1,50 je cbm Gesamtproduktion und
3. für Zinsen in Höhe von RM 2,50 je cbm Gesamtproduktion.

Die Zeitkosten sollten in einer Verhältniszahl der gesamten Fertigungsmengenkosten (Material, Löhne und Betriebsmengenkosten) ermittelt und berücksichtigt werden. Für die Ausgangsfrachten war eine Teilung der Inlandsfrachten durch den Inlandsversand in Kubikmetern angeordnet.

Die Anweisungen für die Ermittlung der Vertriebsmengenkosten lauteten wie folgt:

1. Umsatzsteuer 2 % vom Erlös,
2. die Sätze für Provision, Kundenskonto und Kundendiskont sind aus dem Verhältnis der hierfür gemachten Aufwendungen zum Inlands-Gesamterlös zu ermitteln,
3. das Delkredere ist mit 1 % vom Erlös anzusetzen,
4. der Umsatzbonus ist mit 2 % vom Erlös anzusetzen.

Am Schlusse der Kalkulation war zum Vergleich der Durchschnittserlös je Kubikmeter anzugeben.

Die durch das Kalkulationsformular gewonnenen Ergebnisse vermittelten kein klares Bild von den durchschnittlichen Selbstkosten. Eigentlich hatte man nichts anderes erwarten können. Anstatt — wie es in anderen Industriezweigen geschehen ist — zunächst Richtlinien für eine Vereinheitlichung der Buchführung und Gliederung des Kontenplanes herauszugeben und erst nach Durchführung dieser Anordnung die Ausfüllung der Kalkulationsformulare zu fordern, nahm man an, die zu den Formularen gegebenen kärglichen Anweisungen würden genügen, um trotz den unterschiedlichen Buchhaltungsmethoden zu einer ausreichenden Übersicht zu kommen. Die erzielten Ergebnisse wiesen in allen Positionen so große Unterschiede auf, daß es zwecklos war, Vergleiche anzustellen. Selbst in der Holzausbeute ergaben sich Abweichungen bis zu 400 %. So blieb auch dieser Versuch ohne Erfolg.

Inzwischen war von der Reichsregierung am 16. Oktober 1935 das „Gesetz über die Marktordnung auf dem Gebiete der Forst- und Holzwirtschaft" verkündet worden. In diesem Gesetz wird der Reichsforstmeister ermächtigt, die Erzeugung, den Absatz und die Preise von Erzeugnissen der

Forst- und Holzwirtschaft zu regeln. Die Betriebe der Forst- und Holzwirtschaft sollen in Erzeuger-, Bearbeiter- und Verteilergruppen zusammengefaßt und diesen Vereinigungen weitgehende Befugnisse für die Regelung des Marktes übertragen werden. Nach der vom Reichsforstamt gegebenen Definition für Halbware, worunter solche Erzeugnisse zu verstehen sind, die nach ihrer Bearbeitung noch nicht einem wirtschaftlichen Endzweck zugeführt werden, war anzunehmen, daß auch Sperrholz unter das Gesetz fallen würde. Man hoffte infolgedessen, auf diesem Wege zu der angestrebten Ordnung des Sperrholzmarktes zu kommen; irgendwelche Entscheidungen liegen bisher noch nicht vor. Auch ist die Frage noch nicht geklärt, ob die Sperrholzindustrie vom Reichsforstamt oder vom Reichswirtschaftsministerium betreut wird.

D. Kritische Betrachtungen und Vorschläge einer durchgreifenden Marktregulierung.

1. Freier oder regulierter Markt.

Wenn man die Geschichte der I.D.S. rückschauend überblickt, könnte man geneigt sein, aus den mancherlei Schwierigkeiten und der Erfolglosigkeit fast aller Bemühungen um die Festigung und Verbesserung der Kartellgrundlagen zu schließen, daß eine Regulierung des Sperrholzmarktes weder notwendig ist, noch gewünscht wird. Ein solcher Schluß wäre aber voreilig; denn andere Wirtschaftszweige, deren Geschlossenheit und Leistungen heute sowohl von den Berufsangehörigen wie auch von der Allgemeinheit als vorbildlich und nützlich anerkannt sind, haben ihre Zusammenarbeit mit ähnlichen Erfahrungen begonnen.

Um die Entwicklung der I.D.S. beurteilen zu können, muß man sich vergegenwärtigen, daß die Gründung in einer Zeit ungünstigster Konjunktur erfolgte, als nur noch gemeinsame, mit dem Verzicht auf einige eifersüchtig gehütete Unternehmerfreiheiten verbundene Maßnahmen Aussicht auf Überwindung der Krise zu bieten schienen. Von 1929 bis 1932 war die jährliche Sperrholzproduktion von etwa 230 000 cbm auf 130 000 cbm zurückgegangen. Die Zahl der Arbeiter hatte sich von ungefähr 7 600 auf 5 300 verringert; in den meisten Betrieben betrug die wöchentliche Arbeits-

zeit nur 24 Stunden. Erzielte man 1929 für eine 6-mm-Gabunplatte noch RM 2,65 je qm und für eine 19-mm-Tischlerplatte noch RM 7,50 je qm, so waren die Erlöse Ende 1932 auf RM 1,60 und RM 4,20 je qm, also um durchschnittlich 42 % gefallen. Demgegenüber hatten sich die Preise für die wichtigsten Rohstoffe nur wenig verbilligt. nämlich für

Okoumérundholz	von RM	82,—	auf RM	75,—	je cbm,
für Schnittholz	„ „	60,—	„ „	40,—	je cbm,
und für Kasein	„ „	100,—	„ „	60,—	je 100 kg.

Der Stundenlohn für einen volljährigen Arbeiter stand 1929 auf RM 0,78, Anfang 1932 auf RM 0,73. Die Qualitätsansprüche waren größer geworden. Galten die Preise früher ab Werk, so verlangten die Abnehmer jetzt frachtfreie Lieferung. Die Vergütung für Barzahlung stieg von 2 % auf 5 %, ja bei manchen Werken auf 7 % und 10 %. Alles in allem hatten sich die Erlöse um mindestens 40 %, dagegen die Herstellungskosten nur um 20 % — 30 % verringert.

Fast genau vom Gründungstage der I.D.S. an verbesserten sich die Absatzverhältnisse mehr und mehr, bis sie Mitte 1936 in eine mengenmäßige Hochkonjunktur ausliefen. Die Produktion 1935 stieg wieder auf 190 000 cbm, die Zahl der vollbeschäftigten Arbeiter erhöhte sich auf 10 100. Ob dieser Umschwung allein auf die Besserung der allgemeinen Wirtschaftslage zurückzuführen ist oder ob und in welchem Maße die Zusammenarbeit in der I.D.S. von Einfluß war, läßt sich nur schwer abwägen. Jedenfalls wuchs mit zunehmender Besserung der Verhältnisse auch die Neigung, die Erfolge der I.D.S. zu unterschätzen, wodurch im Grunde nur die Wahrheit des Wortes bestätigt wird, daß Kartelle in der Krise entstehen und in der Hausse auseinandergehen. Was den I.D.S.-Mitgliedern 1933 als einziger Ausweg aus der höchsten Not erschien, glaubten sie bei guter Beschäftigung wieder entbehren zu können.

Es bleibt festzuhalten, daß sich die Lage der Sperrholzwirtschaft von 1929 auf 1932 und dann wieder in umgekehrter Richtung von 1933 auf 1936 vollkommen wandelte. Wer über die Gegenwart hinausdenkt, muß angesichts dieser Wandlungen jetzt schon die nächste Krise ins Auge fassen, und berücksichtigen, daß die Sperrholzindustrie erfahrungsgemäß außerordentlich konjunkturempfindlich ist.

Ihre Erzeugnisse finden auf dem Baumarkt, in der Möbelherstellung sowie im Schiffs-, Waggon- und Autobau Verwendung. Alle diese Gewerbe fabrizieren Güter, die nur in Zeiten guter Konjunktur gekauft werden. Dann drängt sich bei den Sperrholzwerken die Nachfrage; längere Lieferfristen sind notwendig, die Abnehmer werden ungeduldig, und regelmäßig setzt zu diesem Zeitpunkt die Errichtung neuer Fabriken, die Umstellung von Betrieben anderer Wirtschaftszweige auf die Sperrholzerzeugung und die kostspielige Vergrößerung des Produktionsapparates bei den schon bestehenden Unternehmen ein. Umgekehrt ist der Rückgang des Bedarfs in Krisenzeiten überaus schnell und groß. Denn gerade die wichtigsten Abnehmer — vor allem Möbelfabriken, Werften, Waggonbauanstalten und größere Tischlereien — können mit ihren technischen Einrichtungen selbst Sperrholzplatten herstellen und scheiden daher bei fallendem Beschäftigungsgrad als Käufer aus. Schließlich ist auch von Bedeutung, daß bei guter Konjunktur die Einfuhr ausländischer Sperrholzplatten stark wächst, und da es sich bei den Importverträgen gewöhnlich um Abschlüsse auf lange Sicht handelt, können die Abrufe bei rückläufigem Bedarf nicht einfach eingestellt werden. Eine Überfüllung der Händlerläger ist die Folge. Die Mehrbestände müssen abgesetzt werden, was nur zu ermäßigten Preisen gelingt. So wirkt auch die verstärkte Konkurrenz der Auslandsware nachteilig auf den Bedarf und die Preise für deutsche Sperrholzplatten.

Das Auf und Ab der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung in der Nachkriegszeit spiegelt sich in der Sperrholzindustrie deutlich wider. So gab es in den Jahren 1925 und 1930/32 starke Krisen, dagegen in den Jahren 1924, 1927/29 und 1936 ausgesprochene Haussen. Zwischendurch zeigten sich aber auch kleine, vorübergehende Abweichungen von der allgemeinen Konjunkturkurve — so Ende 1931, als die Währungskrise eine Flucht in die Sachwerte und damit eine plötzliche Steigerung der Nachfrage nach Möbeln veranlaßte. Ferner Mitte 1933, als die Einführung des Ehestandsdarlehns eine Belebung des Möbelabsatzes zur Folge hatte und schließlich Ende 1934, als die vorübergehende Unterbrechung der Auszahlung der Ehestandsdarlehen zu einer Krise in der Möbelindustrie führte — ein Beweis für die schnelle und starke Reaktion der Sperrholzwirtschaft auf alle Markteinflüsse.[1])

[1]) Darstellung umstehend.

[1])

Da laufende Produktionszahlen für die Sperrholzindustrie nicht vorhanden sind, wurden als Ersatz die Zahlen der geleisteten Arbeiterstunden in v. H. der Arbeiterstundenkapazität genommen. Diese Zahlen entsprechen in etwa den Konjunkturbewegungen in der Sperrholzindustrie.

Es wurde schon an früherer Stelle darauf hingewiesen, daß die Möglichkeiten zur Anpassung der Herstellungskosten an sinkende Verkaufserlöse sehr beschränkt sind. Seitdem sich in Deutschland eine vom Weltmarkt in gewisser Hinsicht losgelöste Binnenkonjunktur entwickelt hat, sind diese Möglichkeiten noch weiter eingeengt worden.

Das in großen Mengen benötigte ausländische Rund- und Schnittholz folgt anderen Preisgesetzen als die Verkaufserlöse für Sperrholz. Inländisches Rund- und Schnittholz ist preisgebunden und zwar in einem besonders straffen Sinne, da sich der Staat als Haupterzeuger in seiner Preispolitik nicht allein von Angebot und Nachfrage, sondern auch von autarkischen und fiskalischen Gesichtspunkten leiten läßt.

[1]) (Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung bzw. Ergebnisse der Industrieberichterstattung, herausgegeben vom Statistischen Reichsamt.)

Von der Materialseite her ist infolgedessen eine Einwirkung auf die Herstellungskosten kaum möglich; im Gegenteil kann ein konjunkturbedingter Rückgang der Verkaufspreise sehr wohl mit einer steigenden Tendenz der Rohstoffnotierungen zusammentreffen, und da auch der Anpassung der übrigen Aufwendungen enge Grenzen gezogen sind, sind die folgenschweren Auswirkungen jeder Krise auf die Sperrholzindustrie verständlich.

Die Widerstandsfähigkeit der Sperrholzpreise in solchen Zeiten ist gering. Dem Zwang, durch Preisherabsetzungen einen besseren Beschäftigungsgrad zu erreichen, wird umso leichter nachgegeben, als es in vielen Betrieben an dem Rückhalt fehlt, den eine erprobte Kalkulation und die genaue Kenntnis der Selbstkosten bieten könnte.

Es ist somit erklärlich, daß alle Wirtschaftskrisen in der Sperrholzindustrie zu großen Verlusten und einer überdurchschnittlichen Zahl von Zahlungseinstellungen führten. Bezeichnend ist die Tatsache, daß die in der Nachkriegszeit in den Bilanzen der Sperrholz-Aktiengesellschaften ausgewiesenen Verluste die Summe der erzielten Gewinne bei weitem übertreffen. Angesichts dieser Krisenfolgen hat der liberalistische Standpunkt des „laisser faire, laisser aller" keine Berechtigung, denn der angerichtete Schaden trifft nicht allein die Sperrholzunternehmen, sondern auch die Allgemeinheit. Weder die Rohstofferzeuger noch die Abnehmer können aus den Verlusten der Sperrholzindustrie irgendwelchen Nutzen ziehen, der das Volksvermögen erhöhen oder den Lebensstandard des Volkes verbessern würde. Sie sind im Gegenteil wegen der Auswirkungen, die die wechselnde Verfassung des Sperrholzmarktes auf ihren eigenen Arbeitsbereich hat, an einer Lenkung der Produktion und Stabilisierung der Preise im höchsten Maße interessiert. Ein freier Markt setzt voraus, daß die Produzenten in der Lage sind, die Preise ihrer Erzeugnisse entsprechend der Nachfrage zu gestalten. Diese Möglichkeit ist zur Zeit infolge der amtlichen Preisvorschriften nicht vorhanden, so daß in guten Jahren keine Rücklagen für Krisenzeiten gebildet werden können. So sind die Preise der I.D.S. trotz der Besserung der Umsatzverhältnisse und der Verteuerung der Rohstoffe von 1933 auf 1936 unverändert geblieben.

Aber auch andere Gründe sprechen für eine mindestens zeitweise Regulierung des Marktes. Im Inland wird nur ein kleiner Teil der von der Sperrholzindustrie benötigten Rohstoffe erzeugt; der überwiegende Teil muß aus dem Ausland eingeführt und mit Devisen bezahlt werden. Dieser Devisenbedarf für die Rohstoffeinfuhr liegt höher als der Wert der Sperrholzausfuhr. Um den Fehlbetrag zu verringern, ist es notwendig, daß die Rohstoffe in der wirtschaftlichsten Weise verwertet und an jene Stellen geleitet werden, wo sie den volkswirtschaftlich größten Nutzen bringen. Diese Forderungen sind, solange ihre Erfüllung nicht durch amtliche Anordnungen und Kontrollen gewährleistet wird, nur dann zu verwirklichen, wenn ein gemeinsames Organ der Hersteller durch Normung der Qualitäten und Einflußnahme auf die Produktion die nutzlose Verschleuderung von Volksvermögen verhindert. Wiederholt war in den letzten Jahren zu beobachten, daß Firmen, die wichtige Aufträge auszuführen hatten, ohne Rundholz waren, während andere Werke mit nur schwacher Beschäftigung über große Vorräte verfügten. Bei einer planmäßigen Verwertung und Ausnutzung der Rohstoffe lassen sich derartige Mängel beseitigen, vorausgesetzt, daß eine Regelung der Produktion und der Preise Preisüberforderungen und Preisunterbietungen verhindert.

Gegenüber den Argumenten, die für eine Marktregulierung sprechen, treten die Nachteile in den Hintergrund. Vornehmlich wird eingewandt, daß Kartelle die Unternehmerfreiheit einengen und die private Initiative zerstören. Bei aller Bedeutung, die diesen beiden Faktoren im Wirtschaftsleben zukommt, darf nicht verkannt werden, daß Unternehmerfreiheit und private Initiative in den letzten Jahren vielfach zu Schlagworten geworden sind, hinter denen sich Eigensinn und Eigennutz verbergen.[1])

[1]) Man versucht, den klassischen „freien Wettbewerb" häufig um seiner selbst willen aufrechtzuerhalten, übersieht aber dabei, daß sich die Wirtschaftsweise seit Adam Smith, den Anfängen des Individualismus, vor allem in der Richtung geändert hat, daß aus einer Bedarfsdeckungswirtschaft (im engeren Sinne) eine Marktwirtschaft wurde, die ihrerseits nicht nur im Interesse der konkurrierenden Wirtschaftsträger, sondern im Gesamtinteresse, vor allem auch mit Rücksicht auf die Erhaltung der Arbeitsplätze, eine entsprechende Marktordnung verlangt.
H. Müllensiefen, „Von der Kartellpolitik zur Marktordnung u. Preisüberwachung", Berlin, 1935, S. 23/24.

und dem Verkaufspersonal überlassen können. Tatsächlich waren aber bei freiem Markt auch Preisunterschiede von 10 % — 20 % nicht selten. Derartige Zugeständnisse rührten jedoch an die Existenz des Unternehmens und verlangten deshalb die persönliche Entscheidung des Leiters. Besondere Kalkulationen mußten angestellt werden, denn da es sich durchweg um Verlustpreise handelte, war bei jedem Auftrag zu überlegen, ob er angenommen werden sollte, obwohl die fixen Kosten nur zu einem Teil oder überhaupt nicht gedeckt waren. Es kam vor, daß die leitenden Personen tage- und wochenlang für nichts anderes Zeit hatten, als Preisfragen zu prüfen und zu entscheiden. Niemand wird behaupten wollen, daß diese Tätigkeit produktiv ist. Im Gegenteil leiden unter solcher Inanspruchnahme diejenigen Aufgaben, deren Lösung das Unternehmen und die Industrie vorwärts bringen könnte; es fehlt die Zeit, sich mit Fragen der Qualitätsverbesserung, der Unkostensenkung, der Ausbeuteerhöhung, der Betriebs- und Verkaufsorganisation, der Kreditbeschaffung, Liquidität und anderen sich für einen Betriebswirtschaftler wirklich lohnenden Aufgaben in Ruhe zu befassen. Würden die Verkaufspreise nur von der Kalkulation bestimmt — wobei man den Begriff Kalkulation so weit wie möglich fassen und darin auch alle anderen Umstände und Vorteile berücksichtigen mag, welche die Höhe des Verkaufspreises beeinflussen können —, dann wären alle Auseinandersetzungen über Kartelle überflüssig. Aber die freiwillige Selbstbindung hat ja ihre Ursache nicht zuletzt in dem mangelnden Zutrauen zur eigenen wirtschaftlichen Vernunft und in der Erfahrung, daß man sich im Wirtschaftskampf auf die allgemeinen Gebote der wirtschaftlichen Vernunft nicht verlassen kann.

Überprüft man am Beispiel der Sperrholzindustrie die weitere Behauptung, daß der freie Wettbewerb der Auslese der Tüchtigen diene, so lassen sich einige Zweifel an der Richtigkeit dieses Arguments nicht unterdrücken. Die Ausschaltung von lästigen Konkurrenten wurde mitunter durch Mittel und Methoden angestrebt und erreicht, deren Beibehaltung im nationalsozialistischen Staat undenkbar erscheint. Mitunter hatte der übersteigerte Konzurrenzkampf eine Verringerung der Qualität zur Folge, die den Ruf des

deutschen Sperrholzes gefährdete und die Wiederkehr des Urteils „billig und schlecht", das sich die deutschen Industrieerzeugnisse auf der ersten Weltausstellung in Chicago gefallen lassen mußten, befürchten ließ.

Zusammenfassend sei betont, daß freier Wettbewerb ebenso wenig wie die Regulierung der Märkte Selbstzweck sein kann. Entscheidend ist, welcher Weg im einzelnen Falle die bestmögliche Wirtschaftsführung gewährleistet. Auf die Sperrholzwirtschaft angewandt, senkt sich die Waage nach der Seite der Marktregulierung.

2. Für die Sperrholzindustrie ungeeignete Kartellformen.

a. Preiskartell.

Wenn anerkannt wird, daß die bestmögliche Wirtschaftsführung in der Sperrholzindustrie nicht durch freien Wettbewerb erreicht werden kann, so stellt sich die Frage nach der bestgeeigneten Organisation der Marktregulierung. Die Möglichkeit, den Sperrholzmarkt durch ein Gesetz zu ordnen, wie es die Reichsregierung für bestimmte Wirtschaftszweige getan hat (Kali-Zwangssyndikat, Kohlenwirtschaftsgesetz, Milchwirtschaftsgesetz) darf hierbei außer acht bleiben, da es sich bei Sperrholz weder um Rohstoffe von der Bedeutung der Kohle und des Kalis, noch um ein landwirtschaftliches Erprodukt von der Wichtigkeit der Milch handelt. Als Kartellformen, deren Eignung zu prüfen ist, kommen im Hinblick auf die Lage und die Verhältnisse der Sperrholzindustrie nur das Preiskartell, das Kalkulationskartell und das Kontingentierungskartell in Betracht. Zusätzlich stellt sich die Aufgabe zu untersuchen, ob das mit der Marktregelung angestrebte Ziel durch den Zusammenschluß nur eines Teiles der Sperrholzunternehmen erreicht werden kann oder ob es hierzu des Anschlusses aller Sperrholzhersteller bedarf. Im letzteren Fall ist zu berücksichtigen, daß die Regierung von der Möglichkeit zur Errichtung von Zwangskartellen oder zum Zwangsanschluß von Außenseitern an bestehende Kartelle bisher nur sparsamen Gebrauch gemacht hat, und zwar nur dann, wenn die Marktregelung auf freiwilligem Wege an der zu starken Betonung von Einzel- gegenüber Gesamtinteressen scheiterte.

Bei der I.D.S. handelt es sich, wie im Vorhergehenden dargestellt, um ein Preiskartell. Für die Erzeugnisse der Mitglieder sind Mindestpreise festgesetzt worden, die nicht unterschritten werden dürfen. Voraussetzung für gleiche Preise ist, daß auch die Erzeugnisse gleichwertig sind. Diese Voraussetzung ist bei Sperrholz nicht erfüllt, denn in der Qualität, d. h. in der Eignung für die verschiedenen Verwendungszwecke, bestehen zwischen den Erzeugnissen einzelner Fabriken erhebliche Unterschiede. Die Preisgleichheit ist daher nur eine äußerliche; der Käufer erhält keineswegs für das gleiche Geld bei allen Werken den gleichen Wert. Infolge der Unmöglichkeit, für diese Qualitätsunterschiede einen gerechten Preisausgleich zu finden, sind Umsatzverschiebungen unvermeidlich, was die benachteiligten Firmen entweder in das Lager der Kartellgegner treibt oder ihnen Anlaß zur Umgehung der Preisbindungen gibt.

Zu den Kartellmitgliedern, die durch Unterbietung der Preise ihren Umsatzanteil lediglich aufrechterhalten wollen, gesellen sich in einem Preiskartell jene Werke, die auf die gleiche Weise ihren Umsatzanteil zu vergrößern trachten. Ist erst bewußt der Anfang mit Verstößen gegen die gemeinsamen Beschlüsse gemacht worden, so nutzt gewöhnlich auch die ständige oder von Fall zu Fall geübte Kontrolle nichts mehr. Jedermann weiß, daß die Mindestpreise nur noch auf dem Papier stehen; da man sich sträubt, dies einzugestehen, kommt es zum ersten Generalpardon, um reinen Tisch zu schaffen und einen neuen Anfang zu machen. Die Achtung vor den Beschlüssen wird durch dieses Verfahren nicht erhöht, zumal wenn man es, wie in der I.D.S., versäumt, die ersten festgestellten Verstöße satzungsgemäß zu bestrafen und anzuprangern, auch auf die Gefahr des Austritts der Übeltäter hin.

Als weitere unerwünschte Folge des Preiskartells zeigte sich in der I.D.S. die Tatsache, daß anstelle der angestrebten Spezialisierung und Verkleinerung eine ständige Vergrößerung der Fabrikationsprogramme eintrat. Alle Versuche, den Gesellschaftern klar zu machen, daß es in ihrem eigenen Interesse zweckmäßig sei, auf die Herstellung der untergeordneten Plattenarten zu verzichten, und stattdessen mit verstärktem Nachdruck die Fabrikation der wichtigsten

Plattenart zu fördern, scheiterten. Man forderte Bürgschaften zum Schutz gegen etwaige Nachteile der Spezialisierung. Selbst das Zugeständnis, bei einer denkbar geringfügigen Verkleinerung des Fabrikationsprogramms einen Preisvorteil einräumen und so den Umsatzanteil vergrößern zu dürfen, vermochte diese ablehnende Einstellung nicht zu beeinflussen.

Ganz allgemein ging das Bestreben dahin, durch Wahrnehmung jeder Möglichkeit einen größeren Umsatzanteil zu erzielen. Außer der Ausdehnung der Fabrikationsprogramme war auch die Einführung weiterer Qualitäten und neuer Plattenarten sowie die Forderung nach Preiszugeständnissen durch diese Wünsche veranlaßt. Aber ebenso wie ein Preiszugeständnis gleiche Forderungen bei anderen Mitgliedern hervorrief, waren die meisten Gesellschafter nicht bereit, auf die Herstellung der von anderen Werken neu eingeführten Qualitäten und Plattenarten zu verzichten. Auf dem Umwege über diese neuen Qualitäten, Plattenarten und „Sonderzugeständnisse" wurden die Preisbindungen in planloser Weise mehr und mehr gelockert.

Die Preise kamen nicht zur Ruhe, weil immer wieder ein Gleichgewichtszustand gesucht wurde, der allen Forderungen der Kartellmitglieder Rechnung trug. Hierbei traten die Selbstkosten in den Hintergrund, wie überhaupt der Frage, ob die Aufnahme neuer Qualitäten und die Vergrößerung der Fabrikationsprogramme rentabel sei, gegenüber der Aussicht auf Erhöhung des Umsatzanteils keine Bedeutung beigemessen wurde.

Als Anfang 1936 die I.D.S. eine Unterschreitung der Mindestpreise unter bestimmten Voraussetzungen gestatten wollte, entstand eine ernste Krise, die zum Austritt mehrerer Mitglieder führte. Man erkannte, daß, wenn schon die Preisbindungen nicht erfolgreich durchgeführt werden können, eine Lockerung dieser einzigen Kartellgrundlage die Schwierigkeiten noch vergrößern müsse. Die in der I.D.S. und vielen anderen Preiskartellen gemachten gleichen Erfahrungen zeigen, daß diese Kartellform nicht geeignet ist, die erstrebten Ziele zu erreichen.

b. Kalkulationskartell.

Im Kalkulationskartell werden die Verkaufspreise nicht starr festgesetzt, sondern von den Mitgliedern nach einheitlichen Kalkulationsregeln errechnet. In einigen Industrien hat die Regierung die Bildung von Kalkulationskartellen begünstigt und durch den Zwangsanschluß der Außenseiter unterstützt. Es liegt deshalb nahe, das Kalkulationskartell auf seine Eignung für die Sperrholzindustrie zu prüfen. Da die Selbstkostenrechnung noch sehr im Argen liegt, verspricht die bloße Betätigung mit Kalkulationsfragen großen Nutzen. Sie zwingt manchen Unternehmer, der seine Preise einfach denen der Konkurrenz anzupassen pflegte, sich ernsthaft mit den Kosten seines Betriebes zu befassen. So wichtig und unentbehrlich auch eine einheitliche Kalkulation für jeden einzelnen Unternehmer wie auch für eine zweckmäßige und erfolgreiche Kartellpolitik ist — ganz gleich, ob innerhalb eines Preis-, Kalkulations- oder Kontingentierungskartells —, so kann sie doch als einzige Grundlage für eine Konvention der Sperrholzindustrie nicht angesehen werden.

Sperrholz gehört zu den vertretbaren Gütern. Eine Gabunschälplatte aus diesem Betrieb kann ohne weiteres durch eine Gabunschälplatte eines anderen Werkes ersetzt werden. Müßten sich die Verkaufspreise starr nach den Selbstkosten richten, so würden sich für die gleiche Ware verschiedene Preise ergeben, je nachdem wie die Kosten in dem Herstellerwerk liegen. Das hätte zur Folge, daß die Fabrik mit den höchsten Selbstkosten die höchsten Verkaufspreise fordern müßte. Der Absatz dieser Fabrik würde zurückgehen, der Anteil der fixen Kosten steigen und das Produkt noch mehr verteuern. Freiwillig wird kein Unternehmen bereit sein, einem derartigen Kalkulationskartell beizutreten, wenn es nicht sicher ist, mit seinen Selbstkosten außergewöhnlich niedrig zu liegen. Die Ausübung eines Zwanges würde bedeuten, eine Kartellform, die sich für Industrien mit differenzierten Spezialerzeugnissen bewährt hat, einem Wirtschaftszweig aufzudrängen, dessen Verhältnisse grundsätzlich anders liegen. Das Kalkulationskartell mag die geeignete Form für Automobilfabriken, Brückenbauanstalten, Gießereien usw. sein, also für Industrien, die

entweder in jedem Werk andere Typen des gleichen Artikels oder Konstruktionen und Modelle auf Bestellung herstellen.

In der Sperrholzindustrie würde die einheitliche Kalkulation aber, wenn sie als einzige Norm für die Gestaltung der Verkaufspreise dienen müßte, nur das Gegenteil des angestrebten Zwecks erreichen. Die Kalkulation nach einheitlichen Regeln soll im Interesse der Volkswirtschaft zu einer Prüfung und Verbilligung der Selbstkosten anregen. Als Grundlage eines Kartells zwingt sie die ungünstiger arbeitenden Werke, zunächst die Verkaufspreise heraufzusetzen, einen entsprechend niedrigeren Absatz in Kauf zu nehmen und schließlich wegen des größer gewordenen Fixkostenanteils die Verkaufspreise erneut in einem Kreislauf ohne Ende zu erhöhen. Wenn auch dieses Ergebnis den ursprünglich leistungsfähigeren Wettbewerbern zugute kommt, so kann die sichere Aussicht auf Ausschaltung vom Markt die betroffenen Unternehmen kaum zum freiwilligen Anschluß an ein Kalkulationskartell bewegen.

3. Vorschlag für ein Kontingentierungskartell.

Die letzte der zu besprechenden Kartellformen ist das Kontingentierungskartell, in dem der Gesamtabsatz nach einem bestimmten Schlüssel (Quote) unter die Mitglieder verteilt wird. Auch diese Kartellform war Gegenstand von Verhandlungen innerhalb der I.D.S., der im Sommer 1935 ein formulierter Kontingentierungsvorschlag vorlag. Die Umstellung scheiterte an dem Widerspruch eines Mitglieds, das sich schon immer durch seine ablehnende Einstellung gegenüber allen Verbesserungen der Kartellgrundlagen ausgezeichnet hatte und später, nachdem es wegen wiederholter Verstöße bestraft worden war, — die einzige bisher von der I.D.S. ausgesprochene Strafe — aus der I.D.S. ausschied.

Durch eine Kontingentierung des Gesamtabsatzes lassen sich jene Schwierigkeiten, an denen die I.D.S. krankte, beseitigen. Insbesondere würde den wiederholt erwähnten Umsatzverschiebungen Einhalt geboten, weil Quotenüberschreitungen einen Ausgleich in Sperrholz oder Geld bedingen. Für Preisunterbietungen, Qualitätsschwindel und andere gleichgeartete Verstöße wäre kein Anreiz mehr vorhanden, weil der Verkauf der auf den Umsatzanteil der ein-

zelnen Mitglieder entfallenden Warenmenge durch das Kontingent gesichert ist. Eine Preisunterbietung würde — sofern eine Preisbindung überhaupt für notwendig gehalten wird — nur den eigenen Erlös schmälern, aber keinerlei Vorteile bringen. Die Prüfungen der I.D.S., die um wirksam zu sein, beim Preiskartell alle Bücher und Unterlagen der Mitglieder umfassen müssen, können sich beim Kontingentierungskartell auf die zur Ermittlung der Quote gemachten Umsatzmeldungen und den Warenausgang beschränken.

Ein außerordentlicher Vorteil des Kontingentierungskartells liegt noch darin, daß es fast beiläufig der Vergrößerung der Fabrikationsprogramme ein Ende bereitet und stattdessen auf eine Verringerung der Plattenarten, Qualitäten und Abmessungen, die das Preiskartell vergeblich anstrebt, hinwirkt. Jeder Unternehmer würde danach trachten, nur noch das, was er am günstigsten herstellen kann, zu fabrizieren und alles abzustoßen, was sein Fabrikationsprogramm belastet. Abgesehen davon, daß diese Konzentration die Erzeugung der in geringen Mengen benötigten Plattenarten wieder lohnend machen könnte, würde sie sich auch in einer Verbilligung der Herstellungskosten und einer Verbesserung der Qualität auswirken.

Es steht außer Frage, daß die Kontingentierung mit erheblichen Schwierigkeiten und Mühen verbunden ist. Sind aber erst die Umsatzanteile ermittelt, so gewährleistet sie eine reibungslose Zusammenarbeit, während beim Preiskartell die Schwierigkeiten erst nach der Preisfestsetzung beginnen, um nicht mehr aufzuhören. Für die Quotenermittlung liegt der I.D.S. ein wertvolles Material vor, das eine Einigung erleichtern kann.

In dem schon erwähnten Kontingentierungsantrag, der als Vorschlag für den Umsatzausgleich aufgegriffen werden soll, wird über die Kontingentsgrundlage gesagt:

„Grundlage für die Ermittlung des Kontingents, das jedem an der Erzeugung dieser Plattenarten (Furnierplatten und Tischlerplatten) beteiligten Mitglied als Quote zugeteilt wird, ist sein prozentualer Anteil am Gesamtabsatz der I.D.S. in der Zeit vom 1. Januar 1932 bis 31. Dezember 1934.

In dieser Zeit betrug der I.D.S.-Gesamtabsatz in den

der Kontingentierung unterworfenen Plattenarten 180 000 cbm [1]). Infolgedessen betragen die Kontingente:

	Absatz in cbm			Quote		
Firma	Inland	Ausland	Gesamt	Inland	Ausland	Gesamt
A	14 400	3 600	18 000	8 %	2 %	10 %
B	7 200	1 800	9 000	4 %	1 %	5 %
C	10 000	—	10 000	5,8 %	—	5,8 %

Diese Quoten können vor dem 30. Juni 1936 nicht abgeändert werden."

Als Basis zur Ermittlung der Kontingente sollte der mengenmäßige Gesamtabsatz der I.D.S. innerhalb eines dreijährigen Zeitraums (1932—1934) dienen. Die Wahl dieser drei Jahre hatte besondere Gründe. Man wollte einmal die Quoten nicht auf einem zu kurzen Zeitabschnitt aufbauen und sowohl die Wettbewerbslage auf dem freien Markt wie auch in der Kartellzeit in gleicher Weise berücksichtigen. Da die Preisbindungen der I.D.S. am 1. Juni 1933 in Kraft getreten sind, umfaßte der gewählte Zeitabschnitt je zur Hälfte freie und gebundene Marktverhältnisse. Hätte man als ausschlaggebend allein die Wettbewerbslage bei freiem Markt angesehen, so wären diejenigen Firmen benachteiligt worden. die durch ihre überlegte Preispolitik in der Zeit des hemmungslosen Konkurrenzkampfes, der Überproduktion und der Preisschleuderei unter Inkaufnahme eines Umsatzverlustes die vollständige Zerrüttung des Marktes verhinderten. Bei alleiniger Berücksichtigung der Kartellzeit andererseits wären die erheblichen Umsatzverschiebungen zum Vorteil derjenigen Firmen sanktioniert worden, die ihren Anteil zu Lasten der übrigen Mitglieder und im Schutze der Preisbindungen vergrößert hatten.

Der Kontingentierungsvorschlag geht von dem mengenmäßigen Umsatz aus. Der Geldumsatz wäre eine gerechtere Grundlage. Jene Unternehmen, deren Produktion teure Edelholzplatten einschließt, sind bei mengenmäßiger Grundlage benachteiligt, weil die ihnen in Kubikmetern zugeteilte

[1]) In dem Kontingentierungsantrag der I.D.S. sind nur annähernde Zahlenangaben enthalten. Die genauen Ziffern sollten erst später ermittelt werden.

Quote zu gering im Verhältnis ihrer Beteiligung am Geldumsatz ist. Dieser Nachteil läßt sich durch eine höhere Bewertung der Edelholzplatten ausgleichen, etwa derart, daß Multiplikatoren ermittelt werden, die dem Wertunterschied zwischen Edelholz- und Normalplatten entsprechen.

Zu prüfen bleibt, ob die Feststellung der Kontingente lediglich auf Grund des Umsatzes dem wahren Kräfteverhältnis entspricht oder ob es notwendig ist, auch die Kapazität zu berücksichtigen. Bejahendenfalls sind die Umsatzanteile aus der Formel

$$\frac{\text{Umsatz} + \text{Kapazität}}{2}$$

zu errechnen. Die Ermittlung der Kapazität bereitet einige Schwierigkeiten. Man könnte etwa von der Zahl und Größe der Schälmaschinen oder dem Flächeninhalt der Pressen ausgehen, doch weist die technische Einrichtung der Sperrholzwerke große Unterschiede auf. Einzelne Unternehmen stellen keine Furniere her, weil sie keine Schäl- oder Messermaschinen besitzen. In anderen Fabriken wird mit einer Schälmaschine oder Presse die gleiche Produktion erreicht, für die anderen mehrere Schälmaschinen und Pressen zur Verfügung stehen. Infolgedessen ist es nicht möglich, die Kapazität von den Hauptmaschinen der Sperrholzindustrie abzuleiten. Auch die Arbeiterzahl und die Arbeitsstundenziffer sind kein ausreichender Maßstab für die Leistungsfähigkeit. Erfahrungsgemäß sind die Leistungen der Arbeiterschaft in den Großstädten größer als in den Kleinstädten und auf dem Lande. Das mag damit zusammenhängen, daß die Arbeiter auf dem Lande vielfach während der Aussaat- und Erntezeit das Arbeitsverhältnis lösen. Auch wird von Leistungsunterschieden in den nord-, west- und süddeutschen Gegenden gegenüber dem Osten berichtet.

In anderen Wirtschaftszweigen hat man bei ähnlichen Verhältnissen unabhängige Fachleute mit der Ermittlung der Kapazität beauftragt, was auch für die Sperrholzindustrie die beste Lösung ist. Den Sachverständigen wird freie Hand in der Auswahl der Merkmale, die sie bei der Beurteilung der Leistungsfähigkeit anwenden wollen, gelassen. Sie können die Leistung der Schälmaschinen und Pressen, über-

haupt des gesamten Maschinenparks und aller technischen Einrichtungen berücksichtigen, ferner auch die Zahl der Arbeitsplätze, die Summe der geleisteten Arbeitsstunden, die höchsten, niedrigsten oder durchschnittlichen Produktionsziffern in Betracht ziehen. Notwendig ist aber, daß die gleichen Fachleute alle am Quotenkartell beteiligten Firmen untersuchen und hierbei stets dieselben Merkmale und Maßstäbe anwenden.

Erwähnt sei noch die Möglichkeit, die rechnerisch ermittelten Zahlen nur als Grundlage für die eigentlichen Quotenverhandlungen anzusehen. Bei diesem Verfahren bleibt es der Aussprache zwischen den interessierten Fabrikanten zu überlassen, durch Zu- und Abschläge alle jene besonderen Verhältnisse und Abweichungen zu berücksichtigen, die bei der Mannigfaltigkeit der Industrie in den schematisch errechneten Ziffern nicht zum Ausdruck kommen können. So schlechten Klang das Wort „Quotenschacher" hat, so wenig läßt sich mitunter in der Praxis das Aushandeln vermeiden; denn in der Quote müssen alle Umstände Berücksichtigung finden, die bei freiem Markt das Kräfteverhältnis der Konkurrenten zueinander bestimmen. Wenn man die Leistungsfähigkeit eines Werkes im freien Markt mit einem Wechsel vergleicht, so stellt die Quote den Diskontsatz dar. Die Ermittlung der Kontingente ist nichts anderes, als die Diskontierung der Leistungsfähigkeit. Wie bei der Errechnung des Diskonts die Laufzeit, die Kreditwürdigkeit des Schuldners, die voraussichtliche Geldmarktlage am Ausstellungs- und am Fälligkeitstage von Bedeutung sind, so muß die Quote von der Produktions- und Absatzkapazität, von der finanziellen Lage der einzelnen Unternehmen und von allen anderen die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussenden Merkmalen bestimmt werden.

Für den Umsatzausgleich wird die nachstehende Regelung vorgeschlagen:

„Die Lieferungen der Mitglieder sollen sich grundsätzlich im Rahmen der Kontingente bewegen. Zu diesem Zweck hat der Geschäftsführer allmonatlich jedes Mitglied nach Fertigstellung der Absatzstatistik ausdrücklich auf etwaige Über- oder Unterschreitungen der Quote aufmerksam zu machen.

Diejenigen Mitglieder, die um mehr als 5 % hinter ihrem Kontingent zurückgeblieben sind bezw. voraussichtlich zurückbleiben werden, können verlangen, daß ihnen der Absatz der Fehlmenge durch Herabsetzung der Preise ermöglicht wird, sofern und soweit sich nicht andere Mitglieder zum Bezug der Fehlmenge zu Austauschpreisen bereit erklären.

Der Verkauf dieser Fehlmengen darf jedoch nur durch Vermittlung der Geschäftsstelle erfolgen. Vierteljährlich setzt die Mitglieder-Versammlung auf Grund der von der Geschäftsstelle vorzulegenden Schätzung die Plattenmenge fest, die zum Ausgleich der Unterlieferungen verkauft werden soll. Auch die Höhe des auf die Fehlmengen zu gewährenden Preisnachlasses wird von der Mitglieder-Versammlung bestimmt. Nach Möglichkeit sollen die Fehlmengen im Einvernehmen mit der Händler-Fachgruppe „Sperrholz und Holzhalbfabrikate" nur in Mindestmengen von 20 cbm und nur an solche Händler abgegeben werden, die sich verpflichten, ausschließlich von I.D.S.-Mitgliedern zu kaufen und die im vorausgegangenen Kalenderjahr mit der I.D.S. mindestens RM 50 000,— umgesetzt haben.

Wird trotz der vorstehenden Maßnahmen ein voller Ausgleich der Kontingente bis zum Abschluß der Abrechnungsperiode nicht erzielt, so findet ein Geldausgleich statt, und zwar ist bei Überlieferungen an die Ausgleichskasse ein Betrag von RM 25,— zu entrichten. Der am Ende der Abrechnungsperiode nach Abzug der besonderen Kontingentierungsunkosten in der Ausgleichskasse noch zur Verfügung stehende Betrag wird pro rata — jedoch je cbm nicht mehr als RM 20,— — an die Unterlieferer ausgeschüttet.

Das Kontingent der am Export beteiligten Firmen wird unterteilt in den Inlands- und Auslandsanteil (Inlands- und Auslandsquote) vom kontingentierten Gesamtabsatz der I.D.S. Eine durch Steigerung des Auslandsabsatzes herbeigeführte Überschreitung der Gesamtquote unterliegt nicht der Ausgleichsabgabe. Austauschlieferungen werden beim Herstellerwerk erfaßt."

Abweichungen von der Quote werden in Geld nur ausgeglichen, wenn sie weniger als 5 % des Kontingents betragen.

Grundsätzlich soll jede Überschreitung des Kontingents verhindert werden. Von dem Geldausgleich wird nur bei geringfügigen Abweichungen, die sich trotz ständiger Überwachung und zwischenzeitlichen Korrekturen nicht vermeiden lassen, Gebrauch gemacht. Größere Quotenüberziehungen müssen nachträglich in Ware berichtigt werden. Zu diesem Zweck haben die unter ihrem Kontingent gebliebenen Mitglieder das Recht, die Fehlmenge bevorzugt, wenn nötig mit einem Preisnachlaß, zu verkaufen.

Um eine Beunruhigung des Marktes durch Unterpreise zu verhindern, müssen diese Fehlmengen zunächst zu den vom Kartell festgesetzten Austauschpreisen den übrigen Mitgliedern angeboten werden. Nur wenn sie auf diese Weise nicht untergebracht werden können, steht unter Einschaltung der Geschäftsstelle der Verkauf an den Handel frei.

Zwischen dem Betrag, den der Überlieferer an die Ausgleichskasse zahlen muß und der Unterlieferer aus ihr zurückerhält, besteht ein Unterschied von RM 5,—. Dieser Unterschied dient nicht nur zur Deckung der Kosten; er soll den Unterlieferer auch anhalten, die Erreichung der vollen Quote mit aller Kraft anzustreben. Die Ausgleichssätze sind so gewählt, daß der Überlieferer ebenso wenig wie der Unterlieferer am Geldausgleich verdienen kann.

Die Kontingente sind nach In- und Auslandsumsatz unterteilt. Der Auslandsabsatz soll durch Quoten nicht beeinträchtigt werden. Es wird sogar gewünscht, daß die Mitglieder im Interesse der Ausfuhr eine Vergrößerung ihres Exportgeschäftes anstreben. Preisunterbietungen auf dem Auslandsmarkt ist durch die gemeinsam vom Reichswirtschaftsministerium und den Wirtschaftsorganisationen eingerichteten Prüfungsstellen, auf die noch zurückgekommen wird, ein Riegel vorgeschoben.

Ein Verkauf von Quoten ist nicht statthaft. Mit dieser Vorschrift wird den Wünschen der kleinen Firmen Rechnung getragen und eine Majorisierung des Kartells durch kapitalkräftige Mitglieder verhindert.

An sich wäre es denkbar, daß die Kontingentierung jede Preisbindung erübrigt. Voraussetzung ist die richtige Bemessung der Ausgleichsbeträge. Es darf weder dem Überlieferer ein Vorteil entstehen, noch der Unterlieferer aus

der Entschädigung Gewinn ziehen. In der Praxis ist es schwierig, sofort die richtige Höhe des Ausgleichs zu finden. Schwankende Rohstoffpreise und Fertigungskosten können Ausgleichssätze, die heute angemessen sind, morgen zu einer hohen Strafe für den Überlieferer machen oder den Unterlieferer schwer schädigen. Infolgedessen ist es erklärlich, daß man sich zum mindesten für den Anfang durch eine Bindung der Preise sichert. Der I.D.S.-Antrag geht davon aus, daß das Preissystem des Preiskartells unverändert aufrechterhalten wird. Man befürchtete, daß sich andernfalls große Preisunterschiede entwickeln könnten, was zu großen Abweichungen von den festgesetzten Quoten geführt hätte. Da es ein Vorzug des Kontingentierungskartells ist, die Auflockerung zu straffer Preisbindungen zu ermöglichen, können die Preise bis zur vollständigen Freigabe gefahrlos innerhalb gewisser Grenzen beweglich sein.

Das geschieht zweckmäßig durch die Festsetzung von Richtpreisen, die auf Grund der einheitlichen Kalkulation zu ermitteln sind. Die Richtpreise dürfen von den Mitgliedern bis zu 3 % unterboten werden, doch ist es auch statthaft, bis zu 3 % höhere Preise zu fordern. Diese Preisspanne von insgesamt 6 % bietet die Möglichkeit, den vorhandenen Qualitätsunterschieden im Preise Ausdruck zu geben. Da jedes Mitglied bestrebt ist, die seinem Umsatzanteil entsprechende Produktion zum besterzielbaren Preis zu verkaufen, sind übertriebene Preisunterbietungen trotz der Preisspanne nicht zu befürchten.

Diese Regelung kann auch dahin lauten, daß zwar jedes Mitglied seine Listenpreise im Rahmen der Spanne nach eigenem Ermesen festsetzt, aber an die in dieser Liste enthaltenen Preise gebunden ist. Die Herausgabe einer abgeänderten Preisliste kann jederzeit erfolgen, doch müssen alle übrigen Kartellmitglieder einige Tage vor der Inkraftsetzung über die Preisänderungen unterrichtet werden. So wäre auch dem Grundsatz der Preiswahrheit Rechnung getragen.

Ob ein Kontingentierungskartell in der Sperrholzindustrie auf freiwilliger Grundlage erreicht werden kann, ist eine offene Frage. Als die I.D.S. nach außen hin noch geschlos-

sen und erfolgreich war, hat sie auf die Außenseiter eine große Anziehungskraft ausgeübt. Wenn ein Kontingentierungskartell die gestellten Aufgaben befriedigend löst, wird es auf die außenstehenden Unternehmen die gleiche Anziehungskraft ausüben und den Markt kaum weniger wirksam als ein Zwangskartell regulieren. Sollte die Rohstofflage Maßnahmen notwendig machen, von deren Auswirkungen im volkswirtschaftlichen Interesse kein Sperrholzhersteller ausgenommen werden darf, so muß für diesen Fall auch der Zwangsanschluß der Außenseiter in Betracht gezogen werden.

4. Sonderregelung für die Ausfuhr.

Die Ausfuhr der deutschen Sperrholzindustrie beträgt etwa 10 % — 15 % der Erzeugung. Seit 1926 hat sich der Export wie folgt entwickelt:

1926	50 250 dz	RM 4 300 000.—
1927	40 150 dz	RM 3 500 000.—
1928	70 100 dz	RM 6 433 000.—
1929	106 937 dz	RM 9 964 000.—
1930	96 855 dz	RM 8 262 000.—
1931	108 634 dz	RM 7 794 000.—
1932	97 604 dz	RM 5 467 000.—
1933	122 047 dz	RM 5 983 000.—
1934	89 011 dz	RM 4 534 000.—
1935	91 588 dz	RM 4 625 000.—

Wenn man sich vor Augen hält, daß der Inlandsabsatz der deutschen Sperrholzindustrie von 1929 bis 1932 um 45 % zurückging, so wird deutlich, wie wichtig die Ausfuhr für den Beschäftigungsausgleich ist, denn sie fiel in dem gleichen Zeitraum nur um 16 %. Dieser Rückgang ist weniger durch eine echte Verminderung der Nachfrage als durch handelspolitische Maßnahmen verursacht worden, die oft plötzlich ein wichtiges Absatzgebiet für die Einfuhr aus Deutschland gänzlich sperrten oder einen bisher verschlossenen Markt ebenso plötzlich öffneten.

In den ersten 8 — 10 Nachkriegsjahren waren Groß-

britannien, die Schweiz, Argentinien, Holland, Italien, Belgien, Norwegen, Schweden und Dänemark die bedeutendsten Käufer deutscher Sperrholzplatten. Kleinere Mengen gingen nach Uruguay, Australien, Südafrika und Nordamerika. Als 1930 die Abschließung der Auslandsmärkte durch Zollerhöhungen, Kontingente und Einfuhrverbote begann, fielen als erste Nordamerika und Australien ganz, später auch die skandinavischen Staaten zum größten Teil aus. Neue Absatzgebiete eröffneten sich in einigen südamerikanischen Ländern (Mexiko, Chile und Peru). Dafür ging die Ausfuhr nach Argentinien, Belgien, Uruguay und der Schweiz auf einen Bruchteil des früheren Umfangs zurück, wobei die Errichtung eigener Sperrholzwerke in diesen Ländern und die verschärfte Konkurrenz der ausländischen Sperrholzindustrie mitsprachen. In der letzten Zeit hat sich die deutsche Ausfuhr stark auf Großbritannien konzentriert, das als Mittelpunkt des Weltsperrholzhandels einen besonders großen Bedarf hat und bisher nur über eine unbedeutende heimische Sperrholzindustrie verfügt.

Auf allen Auslandsmärkten steht die deutsche Sperrholzindustrie in einem scharfen Wettbewerb mit den übrigen Sperrholz erzeugenden Ländern, die ihre Produktion ständig vergrößern und verbessern. Die wichtigsten Mitbewerber sind Finnland, Rußland, Polen und die baltischen Randstaaten mit Erlen- und Buchenplatten, Nordamerika mit Oregonpineplatten und Österreich, die Tschechoslowakei, Ungarn, Jugoslawien, Belgien, Frankreich und Spanien mit den auch von der deutschen Sperrholzindustrie exportierten Gabunschälplatten, Tischlerplatten und Edelholzplatten. Alle diese Länder sind durch ihren eigenen oder kolonialen Holzreichtum und infolge niedrigerer Löhne, geringerer Steuern und Sozialabgaben in der Lage, billiger als Deutschland zu fabrizieren. Wenn es der deutschen Sperrholzindustrie trotzdem bisher gelungen ist, ein beträchtliches Ausfuhrgeschäft aufzubauen und aufrechtzuerhalten, obwohl sie als einzige auf die Verarbeitung ausländischer Rohhölzer angewiesen ist, so muß dieser Erfolg der überlegenen Qualität ihrer Erzeugnisse, der größeren technischen Leistungsfähigkeit und der vorbildlichen Zuverlässigkeit bei der Erledigung der Aufträge zugeschrieben werden.

Die deutsche Sperrholzausfuhr erstreckt sich fast ausschließlich auf

a) Gabun-Furnier- und Multiplexplatten,
b) Tischlerplatten,
c) Eichen- und Edelholzplatten.

Gemessen an der Weltproduktion und dem Weltbedarf von Sperrholz ist der Exportanteil dieser Plattenarten nur gering. Die deutsche Sperrholzindustrie unterscheidet sich ebenso wie die nordamerikanische von den übrigen Sperrholzindustrien dadurch, daß sie in der Hauptsache für den heimischen Bedarf arbeitet, während die industriearmen, aber holzreichen Länder fast ihre gesamte Produktion exportieren. Eine Sonderstellung nimmt auch Japan ein, das in den letzten Jahren eine bedeutende Sperrholzindustrie aufgebaut hat, die große Mengen ausländischen Holzes verarbeitet, den inländischen Markt versorgt und außerdem noch große Mengen zu außerordentlich billigen Preisen nach England, Südamerika, China, Indien und neuerdings auch Afrika ausführt.

Während einer Reihe von Jahren nahm die deutsche Sperrholzindustrie für ihre Spezialerzeugnisse eine monopolartige Stellung ein, die aber mit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise von allen Seiten bestürmt wurde. Zuerst ging der Eichenfurnierplattenmarkt an Japan verloren; dann brachen norwegische, französische, italienische und spanische Fabriken in den Gabunfurnierplattenmarkt ein, der heute von Deutschland nur noch insoweit beherrscht wird, als der Verwendungszweck besonders hochwertige und großflächige Platten erfordert. Seit einiger Zeit sind mehrere ausländische Wettbewerber auch zur Herstellung von Tischlerplatten übergegangen, zunächst in Litauen, Österreich und der Tschechoslowakei, später auch in Finnland, Polen, Lettland und Rußland. Aus den beiden erstgenannten Ländern kommen Gabun- und Erlen-Tischlerplatten der gleichen Art, wie sie auch die deutsche Sperrholzindustrie herstellt. Die Preisabweichungen entsprechen etwa dem Qualitätsunterschied, so daß sich allmählich zwischen diesen und den deutschen Fabrikaten eine angemessene Preisrelation ergab. Viel ernster ist die Konkurrenz der übrigen Länder, deren mit Birken- oder Erlendecks versehene Tischlerplatten zu erstaunlich billigen Preisen angeboten

werden. Wenn auch einige dieser Erzeugnisse, insbesondere die russischen Platten, als minderwertig angesprochen werden müssen, so ist die finnische und lettische Ware doch sehr stark verbessert worden, so daß sie dem deutschen Absatz außerordentlich Abbruch tut. In Holland werden finnische 22-mm-Tischlerplatten mit RM 2,84 je qm, in England 18-mm-Tischlerplatten mit sh 38/— per 100 square feet angeboten, während die Preise für deutsche Ware RM 4,30 bezw. sh 52/— betragen, was einem Preisunterschied von 30 % entspricht. Auch in der Abmessung der Platten passen sich die ausländischen Konkurrenten mehr und mehr den großen deutschen Standardmaßen an.

Bis etwa 1930 konnte die deutsche Sperrholzindustrie ihre Monopolstellung zur Erzielung angemessener Preise ausnutzen. Der dann immer stärker werdende Rückgang der inländischen Nachfrage veranlaßte eine große Zahl deutscher Fabriken, die bisher ausschließlich für den heimischen Markt gearbeitet hatten, sich der Ausfuhr zuzuwenden. Da diese Fabriken weder die Besonderheiten der ausländischen Märkte kannten, noch überhaupt irgendwelche Erfahrungen im Exportgeschäft hatten, richteten sie großes Unheil an, indem sie die bis dahin üblichen Preise hemmungslos unterboten und durch mangelhafte Lieferungen den Ruf des deutschen Sperrholzes gefährdeten. In kurzer Zeit waren die Preise so stark heruntergewirtschaftet, daß jeder Exportauftrag einen Verlust bedeutete.

Mit der Gründung der I.D.S. setzten Bestrebungen zur Neuordnung und Gesundung des Ausfuhrgeschäftes ein. Die Kartellmitglieder wurden ebenso wie für den Inlandsmarkt zur Einhaltung bestimmter Mindestpreise und einheitlicher Verkaufsbedingungen verpflichtet. Diesen Bemühungen kamen die Steigerung des Inlandsbedarfs und die zunehmenden Schwierigkeiten des Exports zu Hilfe; denn die Mehrzahl der Eindringlinge ließ wieder von der Betätigung im Ausfuhrgeschäft ab. Heute sind am Exportgeschäft im Grunde nur sechs Firmen beteiligt, auf die etwa 80 % — 90 % der gesamten deutschen Sperrholzausfuhr entfallen.

Wenn auch die Bemühungen der I.D.S. zur Regelung der Ausfuhr im Rahmen des Möglichen von vollem Erfolg wa-

ren, so konnte sie doch Preisunterbietungen von Außenseitern nicht verhindern. Erst die Einrichtung der Prüfungsstelle bei der Wirtschaftsgruppe Holzverarbeitende Industrie hat eine fast vollkommene Lösung des Preisproblems auf den Auslandsmärkten ermöglicht. Da zwischen den inländischen Herstellungskosten und den Weltmarktpreisen für Sperrholz ein erheblicher Unterschied besteht, ist jeder Exporteur auf das Zusatzausfuhrverfahren, das ihm einen Ausgleich des sonst entstehenden Verlusts ermöglicht, angewiesen. Die Bewilligung des Verlustausgleichs wird von der Erzielung bestimmter Mindestpreise abhängig gemacht. Diese Mindestpreise setzt die Prüfungsstelle fest, wobei sie sich auf das Gutachten der I.D.S. als der maßgebenden Organisation der deutschen Sperrholzindustrie stützt. Die Prüfungsstelle wirkt sich daher kaum anders wie ein Exportzwangskartell aus. Es erübrigt sich somit, solange die Prüfungsstelle besteht, innerhalb des Kartells der Sperrholzindustrie besondere Bindungen für den Auslandsmarkt zu schaffen. Wohl aber empfiehlt es sich, in einem Kontingentierungskartell die vorgesehene Teilung der Kontingente in eine Inlands- und Auslandsquote beizubehalten, damit den Mitgliedern, die sich um das Auslandsgeschäft verdient machen, bei einem ohne ihr Zutun eintretenden Ausfuhrrückgang der volle Ausgleich auf dem Inlandsmarkt gesichert ist.

5. Einordnung des Handels in die Marktregulierung.

Der Hannover-Vertrag und die anschließenden Bemühungen um ein neues Abkommen beweisen zur Genüge, welche Bedeutung die Sperrholzindustrie einer Verständigung mit dem Sperrholzhandel beimißt. Soll ein Kartell der Industrie seine Aufgaben voll erfüllen, so ist die Einordnung des Handels in die Marktregulierung unerläßlich. Dies gilt schon für eine Konvention, der ausnahmslos alle Hersteller angeschlossen sind, viel mehr aber noch für eine Vereinigung, der, wenn sie auch den größeren Teil der Produktion kontrolliert, nur eine Minderheit der Unternehmer angehört. Wie der Hannover-Vertrag schon zeigte, kann vor allem eine Vereinbarung, welche einerseits die Fabrikanten verpflichtet, nur die Vertragshändler zu beliefern und andererseits die Händler bindet, nur von den Vertrags-

fabrikanten zu kaufen, eine wirksame Stütze des Kartells sein.

Als Grundlage für einen neuen Vertrag kann der Entwurf dienen, über den zur Zeit zwischen Industrie und Handel noch Besprechungen geführt werden. Dieser Entwurf geht darauf hinaus, die im Hannover-Vertrag gemachten Fehler zu vermeiden und über alle Fragen eine Einigung herbeizuführen, die den Hannover-Vertrag wegen ihrer unvollständigen Fassung zur Kündigung brachten.

In der Einleitung des Entwurfs heißt es, daß die deutschen Sperrholzfabrikanten und Sperrholzhändler die im Jahre 1933 begonnene Zusammenarbeit durch Gründung einer Arbeits-Gemeinschaft-Sperrholz (A.G.S.) erweitern wollen. Alle Fabrikanten und Händler, die sich der A.G.S. anschließen, verpflichten sich durch ihre Beitrittserklärung ausdrücklich, die Bestimmungen des Vertrages und die Beschlüsse der A.G.S. aufrichtig und sinngemäß zu befolgen und dafür zu sorgen, daß Verstöße und Umgehungen in gehöriger Weise bestraft werden.

Die Aufgabe der A.G.S. besteht darin, die deutsche Sperrholzwirtschaft im Einvernehmen mit den Fachgruppen der Industrie und des Handels und im Einklang mit den Interessen der gesamten Volkswirtschaft durch bewußte Zusammenarbeit und gemeinsame Schaffung einer Marktordnung zu fördern.

In § 2 des Entwurfs sind die Bestimmungen über die Mitgliedschaft enthalten. Sie lauten:

„Der A.G.S. können alle Firmen beitreten, die handelsgerichtlich eingetragen sind und nachstehende Voraussetzungen erfüllen:

a) Sie müssen entweder die Herstellung oder den Ein- und Verkauf von Sperrholz selbständig und regelmäßig auf eigene Rechnung betreiben und demgemäß gewerbe- und umsatzsteuerpflichtig sein.

b) Sie müssen als Fabrikanten einen Mindestumsatz des Vorjahres von RM 100 000,— in Sperrholz ausweisen, als Händler einen Mindestumsatz (Einkaufswert) des Vorjahres von RM 10 000,— in Sperrholz. Außerdem müssen Händlerfirmen in geeigneten eigenen oder ge-

mieteten Räumen ein ständiges Lager in angemessenem Umfang unterhalten.

c) Sie müssen sich als Mitglieder einer berufsständischen Reichsorganisation der Holzindustrie bezw. des Handels ausweisen.

d) Die Mitglieder müssen persönlich zuverlässig sein und über ausreichende Fachkenntnisse verfügen; sie müssen eine nach kaufmännischen Grundsätzen ordentliche, dem Umfang ihres Geschäftsbetriebes angemessene Buchführung haben und ihre Geschäftspapiere ordnungsgemäß verwahren."

Soll die A.G.S. als Wegbereiter und Stütze der Kartelle von Industrie und Handel dienen, so ist es notwendig, die Aufnahme der Fabrikanten außerdem noch von der Zugehörigkeit zur I.D.S. und die Aufnahme der Händler von der Zugehörigkeit zu einem entsprechenden Händlerkartell abhängig zu machen.

Besondere Bedeutung hat die Frage, bei welchem Jahresumsatz die Grenze zwischen den bisher ebenfalls von den Fabriken unmittelbar belieferten kleinen und kleinsten Wiederverkäufern einerseits und den übrigen Händlern andererseits gezogen werden soll. Der Entwurf für die A.G.S. macht den Beitritt der Händler von einem Vorjahrsmindestumsatz von RM 10 000,— abhängig. Dieser Betrag mag für den Anfang genügen, doch ist zu überlegen, ob er nicht später heraufgesetzt werden muß, um die nachteilige Übersetzung des Handels zu beseitigen. Aus der Tabelle über die Umsatzverteilung der I.D.S. (Seite 33) geht hervor, daß auf 1 619 Händler mit weniger als RM 10 000,— Jahresumsatz nur 12,81 % des Gesamtumsatzes entfallen, während die 537 größeren Händler mit 70 % beteiligt sind. Die große Zahl der Zwerghändler belastet durch ihre kleinen Stückgutbezüge das Vertriebskostenkonto der Sperrholzindustrie in erheblichem Maße. Würden sie von der unmittelbaren Belieferung durch die Sperrholzwerke ausgeschlossen, so könnte der teure Stückgutversand zu Gunsten des billigeren Waggonversandes wesentlich eingeschränkt werden. Die Folge wäre eine Verbilligung des Vertriebes mit der Möglichkeit, die Preise entsprechend zu senken und so den Sperrholzkonsum zu verbilligen. Selbstverständlich ist

nicht daran gedacht, diese kleinen Wiederverkäufer aus dem Sperrholzhandel auszuschalten. Vielmehr soll ihre Belieferung nach der Neuordnung der Sperrholzwirtschaft durch den anerkannten Handel erfolgen. Die auf diese Weise erzielte Umsatzvergrößerung des Handels ermöglicht eine Verringerung der Handelsspanne, die im Vergleich zu den durchschnittlichen Gewinnen der Industrie zu groß ist.

Das Kernstück des A.G.S.-Entwurfs, das in gewisser Hinsicht der Treuverpflichtung des Hannover-Vertrages entspricht, ohne daß indessen ein Treurabatt in Aussicht genommen wurde, ist die gegenseitige Verpflichtung der Vertragspartner, wonach die Fabrikanten ihre Erzeugnisse nur durch die angeschlossenen Händler auf den Markt bringen dürfen, während die Händler ihrerseits ihren gesamten Bedarf bei den Vertragsfabrikanten decken müssen.

Einige Ausnahmen von dieser Treuverpflichtung sind vorgesehen. So können die Fabrikanten solche Verbraucher unmittelbar beliefern, die in Übereinstimmung mit dem Handel bezirksweise namentlich festgelegt sind. Die Aufnahme von Verbrauchern in diese Liste wird davon abhängig gemacht, daß es sich um alte Kunden der betreffenden Fabrikanten handelt, und daß sie im letzten Jahr für mindestens RM 5 000,— Sperrholz bezogen haben oder in Zukunft jeweils mindestens 5 Tonnen spezifizieren und in einer Ladung abrufen. Die Händler dürfen solche Sperrholzplatten, die nach gemeinsamer Feststellung von den Fabrikanten nicht hergestellt werden, von anderen Lieferanten beziehen. Dies gilt vornehmlich für Buchenplatten, ferner auch für ausländisches Sperrholz. Zwecks Beschränkung der Einfuhr ausländischer Platten sind Bestrebungen im Gange, jedem Händler ein bestimmtes Verhältnis für den Höchstanteil der Auslandsplatten an seinem Gesamtumsatz vorzuschreiben. Es wird daran gedacht, ihnen die Verpflichtung aufzuerlegen, den Auslandsplattenumsatz nicht über 25 % seines Gesamtumsatzes hinaus zu steigern.

In der Preisstellung unterscheidet der Entwurf scharf zwischen den Rechten der Fabrikanten und Händler, indem er bestimmt, daß die Verkaufspreise der Fabrikanten allein von diesen festzusetzen sind, dagegen die Handelsspanne

für den Weiterverkauf allein von den angeschlossenen Händlern. Diese Fassung läßt bereits erkennen, daß auch die Weiterverkaufspreise der Händler, zum mindesten aber die Handelsspannen, gebunden werden sollen. Die Verwirklichung dieser Absicht ist für die Industrie von großer Wichtigkeit. Bleiben nämlich die Weiterverkaufspreise vollständig frei, so besteht die Möglichkeit, daß die Werke, die eigene Verkaufsfilialen unterhalten, über diese die Preise der Händlerkundschaft der übrigen Werke unterbieten. Umgekehrt könnten die Händler diesen Verkaufsfilialen den Absatz durch zu niedrige Preise erschweren.

Die übrigen Bestimmungen des A.G.S.-Vertrages befassen sich mit den Auslieferungs- und Fabrikverkaufslägern der Fabrikanten, mit den Organen, die zur Durchführung der Aufgaben der A.G.S. geschaffen werden sollen und schließlich mit der Vertragsdauer, Beitragspflicht und dem Schiedsgericht, das etwaige Streitigkeiten zwischen den Partnern schlichten soll.

Die Einordnung des Handels in die Marktregulierung wäre nicht vollständig, wenn die Importfrage unberücksichtigt bliebe. Bei der Durchführung des Hannover-Vertrages zeigte es sich, daß von der aus dem Ausland eingeführten Ware insofern eine Beunruhigung des Sperrholzmarktes ausging, als die Importeure ziemlich wahllos Sperrholzhändler und Verbraucher zu gleichen Preisen und Bedingungen belieferten. Es wurde deshalb angeregt, zwischen Importeuren und Händlern ähnliche Vereinbarungen zu treffen, wie sie im Hannover-Vertrag zwischen Industrie und Handel vorgesehen waren. Insbesondere sollte eine angemessene Spanne zwischen Händler- und Verbraucherpreisen vereinbart werden. Inzwischen ist die Importfrage einer Lösung dadurch näher gekommen, daß die Genehmigung zur unmittelbaren Einfuhr von Sperrholzplatten nur noch solchen Importeuren erteilt wird, die einen gewissen Mindestumsatz nachweisen können. Schon im Zusammenhang mit dem deutsch-finnischen Handelsvertrag von 1934 wurden die Sperrholzmakler verpflichtet, Kaufverträge nur noch für diese qualifizierten Importeure zu vermitteln. Später ist diese Bindung allerdings verschiedentlich gelockert und geändert worden, doch da die Zuteilung von

Devisen für die Einfuhr von Sperrholz nur in engen Grenzen erfolgt, besteht praktisch eine Art von Zulassungssperre. Immerhin ist es notwendig, bei allen Vereinbarungen zwischen Industrie und Handel auch weiterhin auf eine Einbeziehung der Einfuhrware und eine Verständigung mit den Importeuren hinzuarbeiten.

F. Die Stellung der Sperrholzindustrie in der deutschen Volkswirtschaft.

Wenn die Sperrholzindustrie im Rahmen der deutschen Gesamtwirtschaft auch nur einen kleinen Ausschnitt darstellt, so ist die Beschäftigung mit ihren Problemen doch von allgemeinem Interesse, weil viele dieser Probleme auch für andere Wirtschaftszweige, in denen ebenso wie in der Sperrholzindustrie die mittleren Unternehmen vorherrschen, typisch sind. Zur Zeit wird von 62 Firmen in 66 Betrieben Sperrholz hergestellt.[1]) 10 dieser Firmen arbeiten in der Rechtsform der Aktiengesellschaften, 15 sind Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Rund 11 500 Volksgenossen finden in der Sperrholzindustrie Beschäftigung. Das in ihr investierte Kapital kann auf etwa 30 Millionen Reichsmark, der Umsatz auf etwa 70 Millionen Reichsmark geschätzt werden.

Im Sperrholz findet ein Naturprodukt — das Holz — neue und vielseitige Verwendung, das in seiner Verwertbarkeit bisher argen Beschränkungen unterlag. Während Holz in früheren Jahrhunderten unbestritten der wichtigste Bau- und Werkstoff war, hat es mit Beginn der modernen Technik einen wesentlichen Teil seiner Bedeutung an andere Stoffe abtreten müssen, nicht zuletzt an Eisen und andere unedle Metalle. Selbst auf solche Verwendungsgebiete, für die es besser als diese Ersatzstoffe geeignet ist, mußte es vorübergehend verzichten.

Menschlicher Erfindungsgeist hat auch auf diesem Gebiet neue Wege erforscht und dem Holz durch die Verarbeitung zu Sperrholz nicht nur die alten Verwendungsgebiete zurückgewonnen, sondern noch viele neue Verwendungsmög-

[1]) (Mitgliederliste der Fachuntergruppe Sperrholzindustrie nach dem Stande vom 12. März 1935.)

lichkeiten erschlossen. Die Entwicklung der letzten Jahrzehnte beweist, daß auch die deutsche Holzindustrie wieder eine Zukunft hat, obwohl Deutschland einen großen Teil seines Holzbedarfs aus dem Ausland einführen muß.

Um kurz die Vorzüge der Sperrholzverwendung zu schildern, sei erwähnt, daß es bei ausschließlicher Verarbeitung von Vollholz notwendig ist, ein beträchtliches Lager zu unterhalten. Die Holzbestände können erst nach erreichter Lufttrockenheit verarbeitet werden. Der zur Erzielung dieses Trockengrades erforderliche Zeitraum (meist 1 — 5 Jahre) ist nur in weiten Grenzen zu schätzen. Auch läßt sich der Bedarf nicht im voraus auf mehrere Jahre ermitteln. Infolgedessen muß ein großes Kapital zinslos für lange Zeit festgelegt werden, um das für einen ungewissen, aber möglichen Bedarf notwendige Material stets zur Verfügung zu haben.

Der Einkauf von Rund- und Schnittholz ist auch für den erfahrenen Kaufmann mit einem Wagnis verbunden, vornehmlich dann, wenn es sich um Holz unbekannter Herkunft oder gar um aus Übersee eingeführtes teures Material handelt. Der oft wechselnde Ausfall erschwert es, sich auf die Eigenheiten des Rundholzes einzustellen und zwingt zu immer wiederholten, zeitraubenden und kostspieligen Versuchen. Die Rundholzausbeute beträgt durchschnittlich nur 60 % — 70 %. Beim Bezug von Stammholz ist daher eine wesentliche Frachtverteuerung und bei der Lagerung eine unproduktive Raumausnutzung in Kauf zu nehmen, die recht kostspielig ist, wenn die Beschaffenheit des Holzes auch noch die Einhaltung bestimmter Lagervorschriften (Stapeln und Stocken) notwendig macht. Demgegenüber braucht das Lager bei Verarbeitung von Sperrholz den kurzfristigen Bedarf nicht zu überschreiten. Um die gleiche Produktion zu erreichen wie vordem, ist nur die Hälfte der früheren Raumgröße erforderlich. Der Wert des Rohmateriallagers vermindert sich schätzungsweise auf ein Drittel. Die Lieferzeiten erfahren eine wesentliche Verkürzung, so daß ein größerer Umsatz mit der gleichen Gefolgschaft erzielt werden kann. Früher wurden die Facharbeiter mit einfachen Vorarbeiten beschäftigt; sie können sich jetzt fast ununterbrochen dem Zusammenbau der Werkstücke widmen.

Die Zahl und die Inanspruchnahme der Holzbearbeitungsmaschinen erfährt in den Betrieben, die Sperrholz anstelle von Vollholz verwenden, eine wesentliche Verminderung. Hierdurch verringern sich die Amortisations- und Betriebsunkosten. Sperrholz trägt also auch zur Senkung der Generalien bei. In den modernen Sperrholzfabriken ist der Herstellungsprozeß so weitgehend normalisiert, daß etwa im Rohmaterial vorhandene Unterschiede das Fertigfabrikat nicht mehr zu beeinflussen vermögen. Alle Fehler sind entweder sofort oder aber nach kurzer Lagerung erkennbar; für etwaige Mängel haftet zudem der Hersteller, so daß der Einkauf ohne nennenswertes Risiko ist. Die stets gleichbleibende Beschaffenheit des Materials gestattet es, sich gründlich mit allen Eigenheiten vertraut zu machen und auch schwierige, mit Garantien belastete Arbeiten unbedenklich auszuführen.

Für die einheimische Forstwirtschaft ist die Sperrholzindustrie ein wichtiger Abnehmer. Sie führt die Erzeugnisse des deutschen Waldes einer hochwertigen Verwendung zu und kann deshalb verhältnismäßig hohe Preise anlegen. Durch ihren Export trägt sie zur Verbesserung der deutschen Handels- und Zahlungsbilanz bei und macht Deutschland von der Einfuhr ausländischen Sperrholzes fast unabhängig. Durch die hohe Qualität ihrer Erzeugnisse dient sie dem Ruf deutscher Arbeit.

Diese wichtige Stellung der Sperrholzindustrie in der deutschen Volkswirtschaft rechtfertigt alle Bemühungen um die Sicherung ihrer Existenz.

Quellennachweis.

Darstellungen.

Christians, G. und Gaber, E.: Sperrholz, Beiträge aus der Zeitschrift Maschinenbau, Berlin 1929.

Cohn-Wegner, L.M.: Die Entwicklung der Sperrholzindustrie, und was muß der Sperrholz verarbeitende Ingenieur davon wissen, Zeitschrift Wirtschaftliche Technik, 1930, Heft 2/3 und 4.

Dörinkel, W.: Internationales Kartellrecht, Berlin 1932.

Falk, F.: Der deutsche Holzmarkt. Die Marktverhältnisse als ökonomisch-soziales Problem, Sozialwissenschaftliche Forschungen, Abt. IV, Heft 8, Berlin und Leipzig 1929.

Flechtheim, J. und Reichert, W.: Kartelle als Produktionsförderer, Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes Industrie, Nr. 4, Berlin 1928.

Hammesfahr, W.: Kartellbeteiligungsziffer. Ihre Technik und ihre wirtschaftliche Bedeutung, Berlin 1930.

Haussmann, Fr.: Das Recht der Unternehmungszusammenfassung. System und Praxis des Konzern- und Kartellrechts, München 1932.

Herle, J. und Metzner, M.: Aufgabe und Tätigkeit der Kartelle in der Gegenwart, Berlin 1925.

Hoffmann, O.: Nutzt die Kartellerfahrung. Eine Betrachtung über Lehren und Erfahrungen der Kartellpraxis, Frankfurt a. M. 1933.

Hufnagel, L.: Handbuch der kaufmännischen Holzverwertung und des Holzhandels, Berlin 1920.

Klöcker, E.: Die Entwicklungsbedingungen der deutschen Holzindustrie, Erlanger Diss. 1928.

Klug, O.: Das Wesen der Kartell-, Konzern- und Trustbewegung, Jena 1930.

Knight - Wulpi und Cohn - Wegner: Furniere und Sperrholz, I. und II. Bd., Berlin 1930.

Lammers, C.: Internationale Industriekartelle, Berlin 1930.

Lederer, E.: Das Kartellproblem, München 1930.

Lehnich, O.: Die Arbeiten des Kartellrechtsausschusses der Akademie für deutsches Recht, Zeitschrift der Akademie für deutsches Recht, Heft 6, München 1935.

Liefmann, R.: Zur Systematik wirtschaftlicher Machtstellungen, Kartellrundschau 1928.

— Kartelle, Konzerne und Trust, 8. Aufl., Stuttgart 1930.

v. Maltitz, E.: Die deutsche Sperrholzindustrie, Würzburger Diss. 1924.

Marktordnungsgrundsätze der Reichsgruppe Industrie, Berlin 1935.

Metzner, M.: Kartelle und Kartellpolitik, Berlin 1926.

v. Monroy, J. A.: Wirtschaftliche Betriebsführung in der Forstwirtschaft, Berlin 1925.

— Das Holz, gemeinfaßliche Darstellung seiner Erzeugung, Gewinnung und Verwendung, Berlin 1929.

Mora, S.: Plywood its Production, Use and Properties, London 1932.

Müllensiefen, H.: Kartelle als Produktionsförderer, Berlin 1926.

— Von der Kartellpolitik zur Marktordnung und Preisüberwachung, Berlin 1935.

— und Dörinkel, W.: Das neue Kartell-, Zwangskartell- und Preisüberwachungsrecht, Berlin 1933.

— — Verordnung zur Ausführung des Gesetzes über Errichtung von Zwangskartellen, Berlin 1934.

Passow, R.: Kartelle, Jena 1930.

Saitzew, M.: Horizontal und Vertikal im Wandel der letzten Jahrzehnte, Jena 1927.

Schäfer, W.: Die Revision der Verbandstreue bei Kartellen und ähnlichen Zusammenschlüssen, Sonderdruck aus der Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 29. Jahrg., Heft 2/3, Köln 1935.

Schmalenbach, E.: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und der Preispolitik, Leipzig 1930.

— Die Idee des Zwangskartells, aus Mitteilungen der Treuhand A.-G., Köln, 2. Jahrg., Nr. 4, Köln 1933.

— Die Kalkulationskartelle, aus Mitteilungen der Treuhand A.-G., Köln, 3. Jahrg., Nr. 2, Köln 1934.

Stark, H.: Die Theorie der Kartelle, Berlin 1930.

Tschierschky, S.: Kartellorganisation, Berlin und Wien 1928.

— Kartellpolitik, Berlin 1930.

Vanoni, R.: Zur Begriffsbestimmung der Kartelle und Konzerne, Heidelberg 1931.

Voigt, F.: Die Herstellung des Sperrholzes, aus Wirtschaftliche Technik, Febr., März, April 1925, VI./XV. Jahrg., Berlin.

Wagenführ, H.: Kartelle in Deutschland, Nürnberg 1935.

— Deutsche, ausländische und internationale Kartellverträge im Wortlaut, Nürnberg 1931.

— Konjunktur und Kartelle, Berlin 1932.

— Geschichte der wirtschaftlichen Lehrmeinungen und der wirtschaftspolitischen Systeme, Leipzig 1934.

Wilda, H.: Das Holz, Aufbau, Eigenschaften und Verwendung, 2. Aufl., Berlin 1920.

Wolfers, A.: Überproduktion, fixe Kosten und Kartellierung, Arch. für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Bd. 60, Heft 2, 1928.

— Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur, München und Leipzig 1931.

Wolff, R.: Entwicklungstendenzen im europäischen Kartell- und Konzernrecht, Berlin 1929.

Statistisches Material.

Industrieberichte — Arbeitsstatistik des Statistischen Reichsamts.

Industrielle Produktionsstatistik des Statistischen Reichsamts.

Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands. herausgegeben vom Statistischen Reichsamt.

Statistiken der Interessengemeinschaft Deutscher Sperrholzfabriken (I.D.S.), Berlin.

Wochenberichte des Instituts für Konjunkturforschung.

Jahresbericht über Nutzhölzer der Firma J. F. Müller & Sohn A.-G., Holzmakler, Hamburg.

Zeitschriften, Zeitungen.

Der Deutsche Volkswirt.

Deutscher Außenhandel, Bericht der Außenhandelsstellen.

Holztechnik vereinigt mit Sperrholz.

Kartellrundschau.

The Timber Trades Journal.

Timber and Plywood.

Berliner Börsenzeitung.

Der Deutsche Holzarbeiter.

Der Holzmarkt.

Deutscher Holzanzeiger.

Deutscher Reichsanzeiger.

Frankfurter Zeitung.

Holzzentralblatt.

Kölnische Zeitung.

Rheinisch-Westfälische Zeitung.

Völkischer Beobachter.

Sonstiges Material.

Corona, Industrie für Holzverwertung A.-G., Festschrift zum 25jähr. Bestehen.

Protokolle der Gesellschafterversammlungen der I.D.S.

Völkerbundsdenkschrift, Internationale Industriekartelle.

Lebenslauf.

Am 4. Juni 1912 wurde ich als Sohn des Fabrikdirektors Hubert Hammers und seiner Ehefrau Maria, geb. Hermanns, zu Essen geboren. Nach 4jährigem Besuch der Volksschule wurde ich 1922 in die Sexta des staatlichen Gymnasiums am Burgplatz zu Essen aufgenommen, wo ich Ostern 1931 die Reife-Prüfung bestand. Im Anschluß hieran war ich ein halbes Jahr in einer Maschinenfabrik und Eisengießerei praktisch tätig, studierte dann in München an der Technischen Hochschule Wirtschaftswissenschaften und legte dort im April 1935 die kaufmännische Diplom-Prüfung ab. Danach ging ich nach Erlangen, wo ich mit vorliegender Arbeit zum Dr. phil. promovierte.